

طور حياتك

TWRHAYATK

لأنك تستحق الأفضل

متخصصة في تطوير الذات والأسرة والعمل

السنة الثامنة . العدد الثاني

بيكرز تشويس
Baker`s Choice

Dairy & Bakery Suppliers


مجموعة العمودي
Al Amoudi Group

Mozzarella

الجبنة الموزاريلا تستخدم بشكل عام في خدمات الطعام
Mozzarella cheese Are generally used in food services

Saputo


Saputo
UNSALTED BUTTER LACTIC
زبده غير مملحة





طبيعي
NATURAL
صنع في الأرجنتين

free call: 920002723
www.asalamoudi.com







طور حياتك
TWRHAYATK
لأنك تستحق الأفضل

مجلة متخصصة في تطوير الذات والأسرة والعمل
دورية تصدر كل ثلاثة أشهر خاصة بالمشتركين
مسجلة وموثقة برقم ١٣٠٣ / ب / ١٣٠٤ ـ ب / ب لسنة ٢٠١٤

غلاف العدد الثاني



يمكنكم متابعتنا عبر مواقع التواصل الاجتماعي:





كما نرحب بمشاركاتكم وملاحظاتكم عبر البريد:
Info@twrhayatk.com
أو باتصالكم على هاتف:
٠٠٢٠١٠٠٨٧٥٠٥٧٥

عن المجلة

«طور حياتك» مجلة دورية متخصصة في تطوير الذات، والأسرة، والعمل. تطالع فيها روائع تَبثُّ فيك الأمل، وتعينك على النهوض بنفسك وامتلاك إرادتك وتَهبُك وقودًا تنطلق به عبر الحياة متسلِّحًا بمهارات التميز والنجاح. مشعلُ نجاح نحو الارتقاء بأسرتك والتقدم في عملك. تجد في طياتها اختبارًا لقياس مهاراتك الشخصية والاجتماعية وتحليلها لتغوص في أعماق ذاتك فتقيمها وتقومها من خلال الوقوف على نقاط الضعف والقوة فيها. كما تطالع في ثناياها قصص كفاح لشخصيات ناجحة حفرت في الحياة نجاحها بحروف من نور.. نقف معها فنستخلص ونستلهم منها دروس نجاحهم وعوامل تميُّزهم. ثم نستروح فيها مع عددٍ من كنوز الأقوال الملهمة من كلام الحكماء فهي كنز لا تبلى جدته الأيام.

والمهمة الرئيسة للمجلة هي أن تكون بمثابة مجتمع للإلهام يشارك في صناعته نخبة من المتخصصين والمهتمين في العديد من الدول، وهذا ما يجعلهم يساهمون بما يقدمونه في صنع ذلك الشيء الفارق في حياة كل قارىء، والذي يبث بدوره روح التحفيز والتفاؤل في نفسه ويشجعه على التطوير والنجاح في الحياة.

هيئة التحرير

والحياة يا صديقي رحلة بحث مستمرة
منذ فجر الإنسانية عن السعادة
ورأيي أن كل ما يحقق سعادة الإنسان
دون الإضرار بالآخرين
ودون الخروج عن تعاليم السماء
مقبول ومشروع بل ومطلوب بشدة

ـ عبد الوهاب مطاوع ـ

المحتويات

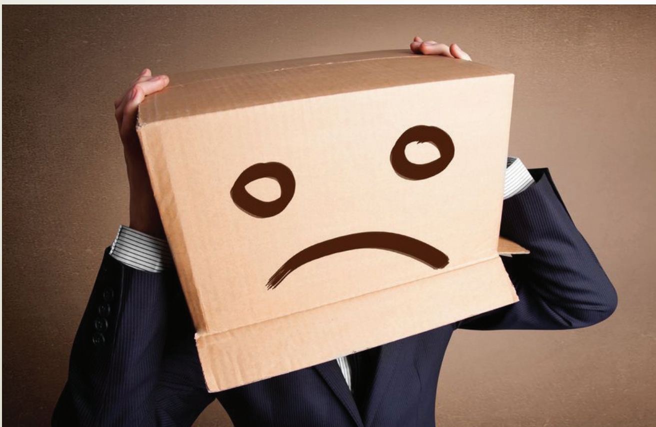












السعادة إرادة

بقلم. د. سلمان العودة ـ السعودية

إن السعادة قدر المريدين فهي إرادة السعادة وإدارتها، والبحث عنها من خلال الأسباب والمحاولة والتدريب والعمل، وقد ينجح الإنسان في سبب ويخفق في آخر، لكن السعيد يجعل من الفشل فرصة للنجاح والتجربة، فالسعادة كذرات مبثوثة في الهواء نتنفسها أحيانا، وننفثها أحيانا أخرى، فبالقدر الذي يكون لدينا من الصدور المتسعة، والنفوس الرضية والقبول والإصرار نكون قد حققنا جزءا من السعادة، فهي عمل يمكن تحصيله، والسعي إليه أولا بطلب رضا اللّه وحبه، وثانيا بالسعي لجوانب الإسعاد في الحياة، قال تعالى: «منْ عملَ صالحا من ذَكَرٍ أَو أُنثَى وهو مؤْمنٌ فَلَنحيينه حياةً طَيبة ولَنجزينهمْ أَجرهم بِأَحسنِ ما كَانواْ يعملُونَ» [النحل:٩٧]، ويقول تعالى: «فَمنِ اتبع هداي فَلَا يضلُّ ولَا يشقَى» [طه:١٢٣]، وذكر اللّه من أسباب ذلك، يقول تعالى: «أَلاَ بِذكْرِ اللّه تطْمئنُ القُلُوب» [الرعد:٢٨]. إن طلب السعادة يحتاج لفعل دائم، وسعي دءوب، وليست شيئا ينزل من السماء مثل المطر، فاللّه عز وجل يقول: «منْ عملَ صالحا»، فهو عملية طلب وعمل؛ لطلب رضا اللّه، والطمأنينة والسعادة.

اتخاذ القرار وإرادة السعادة من قواعد السعادة في الحياة بعد طاعة اللّه، فالسعادة قرار تتخذه أنت برغبتك وإصرارك، كأي قرار يتخذ على أعلى المستويات، قرار يخطه المرء بيده، ويحس به بقلبه، ويعيش به عمليا بطيبة قلبه وسعة صدره، وحبه للّه أولا، ثم للحياة والناس، إن هذا القرار يجعلك تندمج مع الأشياء الصغيرة، وتحفل بها، حتى كأنك مستعد لها جاهز للتعامل معها، تقرأها بشكل جيد، وتجعل من شراب الليمون حلوا، كما يقول بعض الحكماء الأدباء، أما الأشياء التي تنغص عليه حياته فهو يستطيع بهذا القرار أن يدعها وراء ظهره، ويركلها ككرة الثلج، ويدحرجها



> السعادة لا تهبط عليك من السماء، بل أنت من يزرعها في الأرض. ومن ينتظر الحصول على كل شيء ليصبح سعيدا، لن يحصل على السعادة في أي شيء.

إلى الوادي السحيق، ولا يجعلها تدخل عالمه، أو تنغص عليه حياته. إن الحياة وأيامها الحلوة والمرة لا تخلو من سرور مادي أو معنوي أو تجربة جيدة أو اختبار صعب يجرب المرء فيه نفسه وقوة تحمله وصبره، وقد لخص هذه القاعدة العظيمة في السعادة نبينا محمد -صلى اللّه عليه وسلم- حين قال: «عجبا لأمر المؤمن إن أمره كله له خير، إن أصابته سراء شكر فكان خيرا له، وإن أصابته ضراء صبر فكان خيرا له». ويقول المثل الصيني: «لن تستطيع أن تمنع طيور الهم أن تحلق فوق رأسك، ولكنك تستطيع أن تمنعها من أن تعشش في رأسك». ومما يعطينا الشعور بالرضا والسعادة معرفة نعمة اللّه فينا، كنعمة الحياة، نعمة العقل، والأهم نعمة الإيمان، ونعمة المال والولد، ونعمة الأمن، يقول اللّه عز وجل: «وأَما بِنعمة ربك فَحدثْ» [الضحى:١١]، وقال -صلى اللّه عليه وسلم: «من أَصبح منك آمنا في سربه، معافى في بدنه، عنده قوت يومه فكأنما حيزت له الدنيا».

إننا يجب أن نلاحظ أن السعادة -أيضا- عُمْر، فعمر الإنسان هو الأيام السعيدة واللحظات الحلوة، لما سألوا ملكا يوما وقد بلغ أربعين سنة: كم عمرك؟ قال: عشرين يوما، ويعني أن أيام السعادة ولحظات الهناء والصفاء في حياته لا تتجاوز هذه الأيام العشرين، فهي عمره الحقيقي، ويؤلمني أن أجد شابا في ربيع عمره، والمفترض أن يكون أكثر إقبالا على الحياة وشغفا بها، أجده وهو يتأوه ويتألم، ويشكو دهره، وثقل الأعباء، ومن طول الحياة، وربما فكر في الانتحار، أو عانقه القلق والأرق. إن عمر الإنسان بسعادته، بقراره واستقراره، وإيمانه وإحساسه بالحياة وأيامها، إن السعادة عقل كعقل الكهول، وقلب كقلب الأطفال، إن الأطفال طهورين كالبرد، ينبتون في دروب الحياة كما ينبت صغار الورد في أطراف الوديان والأنهار. إن «الطفولة» العذبة تكمن في مشاعر كل إنسان مهما كبر، حتى لقد قال بعض الأذكياء: «إن في داخل كل إنسان حي طفل لا يريد أن يكبر».

فيمكننا أن نتعلم من الصغار ثلاثة أشياء، أولها: أنهم عندما يتصايحون فيتعاركون، يتصالحون بعد دقائق، وكأن شيئا لم يكن، والثانية: أنهم لا يحملون الأحقاد على ماضيهم، ولأتباعه ومشاكله، والثالثة: أنهم لا يحملون هموم المستقبل، ولا يأخذون هما لشيء، فكل شيء عندهم خلق ومعه رزقه وحياته، وهذه الأخيرة نفهمها بشكل معتدل، إذ ليس معنى ذلك أن الإنسان لا يحمل هما أو تخطيطا، لكن لا تجعل هذا الهم يسيطر عليك، ويقيدك ويحاصرك، ويحول بينك وبين النجاح.

في حياتك حاول أن تعمل الخير وأنت ترجو رضا اللّه وحده، ولا تنتظر من أحد رد معروفك أو جزاءك؛ حتى لا تصطدم بأناس ناكرين وجاحدين، ومقابلتك للأعداء تعلمك السعادة حينما تستثمرهم وترى فيهم وجها إيجابيا؛ فهم يعلموننا الصبر، وتحمل النقد، والإحساس بالتحدي الذي يبعث على مزيد العمل والإصرار. وعليك أن لا تحمل هموم العمل والوظيفة، فالحياة أهم بكثير من أن تجعلها في وظيفتك وحدها، وأرى بعض الناس يجعل نصف عمره في عمله، والنصف الآخر في مشاكل عمله، فالشعور بالاسترخاء والراحة يعيد النشاط ويجدده، ويساعد على اعتدال المزاج في كل المواقف، إن اعتدال المزاج يجعل من المواقف العصبية مجالا لإثبات مدى قوة التحمل وقوة الرأي.

عادات صغيرة تسرق منا السعادة

بقلم. أ. رءوف شبايك ـ الإمارات



التركيز على المصاعب

وطأة المشاكل كبيرة، ومهما اجتهدت فستقع فيها، لكن رغم عدم قدرتك على منع حدوث المشاكل، فأنت قادر على التحكم في طريقة تفاعلك معها والتأثر بها. عليك بالتفكير في أسباب وقوع هذه المشاكل والطرق الممكنة لمعالجتها والعمل على منع تكرارها، ما حدث قد حدث، تعلم منه وامض في طريقك وتمتع بمباهج الأيام.

انشغالك بقصص غيرك

جميل أن نهتم بالآخرين ونساعدهم ونستمع لهم ونسعد عندما ينجحون ويقصون إنجازاتهم وكيف حققوها، لكن يجب أن يحدث كل ذلك بتوازن يسمح لنا بأن نهتم أيضا بأنفسنا، وأن نحترم أفكارنا ومشاعرنا، ونهتم بوضع أهداف في حياتنا ونسعى إلى تحقيقها، ونرسم طريق سعادتنا.

انتظار تحقيق الكمال

لا تقع في فخ أسطورة انتظار الكمال، إذ لا وجود للحظة الكاملة أو الفرصة الكاملة أو الظروف الكاملة، بل يوجد ظروف أنت تصنعها بنفسك وفرص تستعد لها ولحظة تقرر فيها تنفيذ خطتك لتحقق نجاحك. لا يوجد كمال، ومهما فعلت ستكون هناك نواقص ومشاكل، اقبل هذا الأمر واستعد له وتعامل معه وتعايش. ما تستطيعه هو تحسين قدرتك وزيادة مرونتك لتعامل أمثل مع المشاكل والمصاعب. فالسعادة تتحقق عبر استثمار المتاح والتغلب على نقص ما هو مطلوب.

جمع مشاعر الكراهية

اشتهر عن مارتن لوثر كينج قوله: «إن الظلام لا يبدد الظلمات، بل النور». الكراهية لا تقضي على الكراهية، بل المسامحة والغفران. استمرارك في جمع ذكريات حزينة والتركيز عليها وإعادة معايشتها، كل هذا لن يجدي ولن يفيدك، وستجد نفسك في النهاية وقد أصبحت منبعا للتعاسة والأحزان. كل شعور بالكره أو بالحزن إنما يشغل جزءا داخل عقلك وذهنك، وإذا استمر هذا الأمر، فسرعان ما سيمتلأ المكان ويقضي الكره والحزن عليك، وبدون أن تدري، ستخسر براءتك وروحك الطيبة، فالكراهية مشاعر سلبية تضر. لا تكن مغناطيس مشاعر سلبية وأحزان، اجعلها خلفك وامض نحو الأمام وعالجها بصنع الذكريات السعيدة التي تجلب لك السرور والفرح، والشعورالتام بالسعادة.

الإصرار على القلق

حين تقف وتنظر للوراء، لسنوات عمرك التي مرت عليك، وتفكر في الأشياء التي كنت خائفا جدا من حدوثها، وقلقا من عواقبها، فستجد أن الكثير من هذه المخاوف كانت بلا مبرر كاف، ورغم أنها لم تتحقق ولكنك انشغلت بها وحرمت من التمتع بمباهج الحياة وبما تمنحه الحياة لك. هذا الأمر سوف يزداد وضوحا في ذهنك مع اقتراب قطار العمر من بلوغ نهاية رحلته، وستبدأ تقتنع بأن القلق غير مُجدي، وأن العُمر قد سُرق خلسة. بعدما تُدرك ذلك، ستعرف أيضا أنه رغم فوات العديد من فرص السعادة، إلا أن هناك توجد غيرها قادمة، وعليك الإستعداد لها والتمتع بها. لتدع عنك القلق ولتبدأ حياة بلا قلق، ولا أفضل من إستعانتك بكتاب: «دع القلق وابدأ الحياة» لـ ديل وليم كارنيجي.

الإهتمام بالمظهر الخارجي

هل المظهر أكثر أهمية من الجوهر في حياتك؟ هل جمال الوجه كاف لتتغاضى عن نواقص وعيوب كبيرة لا يمكن التغاضي عنها؟ هل جمال شكل الطعام كاف للتغاضي عن سوء طعمه؟ لا تفعل، فإن نجحت في فعل ذلك ستجد مع مرور الوقت السعادة تبتعد عنك وتتركك فريسة الحزن. قد تخدع الناس لكنك لن تخدع عقلك.

تمسكك بأشخاص يؤذونك

لن تكسب قلوب الناس كلها، ولن ترضى عنك البشرية مهما اجتهدت، الأمر الذي يجبرك أحيانا للتخلي عن أناس لا يزيدك مجالستهم إلا مشاكل ومشاعر سلبية وإيذاء وإضاعة الوقت. إنه لأمر صعب أن تتخلى عنهم، ولكن حتى لا يعطلوك عن بلوغ هدفك وتحقق النجاح والسعادة المنشودة.

العمل لأجل الراتب

الكثير منا يقع في فخ العمل من أجل الراتب الشهري فقط لا غير. والنفس تأبى ذلك وتبدأ تشعر وكأنها داخل سجن معنوي. يجب أن يكون لعملك هدف أسمى من إستلام الراتب، مثل تسهيل حياة الناس، إنتاج منتجات تخفف معاناة البشر، تدخل البهجة والسرور على قلوبهم. إن لم تفعل، فستجد عملك وقد تحول إلى سببا لتعاستك وعدم قدرتك على الشعور بالرضا والسعادة. توقف وفكر في الأمر، هذه حياتك، والتي ستقضي النصيب الأكبر منها وأنت في العمل.

حول اتجاه التفكير

بقلم. أ. وحيد مهدي ـ مصر

جاء في حديث شريف ما معناه أن هناك رجلا مسه مرض فذهب الرسول -صل اللّه عليه وسلم- لعيادته ودعا له أن تكون هذه الوعكة التي يمر بها طهورا له، فلم يوافق الرجل على قوله ووصف مرضه على أنه حمى ستورده القبر، فلم يعارض الرسول -صل اللّه عليه وسلم- بل أجابه قائلا: «هي كما تقول» وانتهى الحديث بينهما عند هذا الحد، إلا أن راوي الحديث تابع الموقف ليخبرنا أن ... أن الرجل المسن قد مات في نفس الليلة.

ترى لماذا تابع الراوي الموقف؟ ولماذا روى لنا الحديث بمرحلتيه الأولى بوصف المحادثة والثانية بتوضيح ما جرى للرجل؟ والحكمة من ذلك واضحة جلية، فالحديث يرشدنا إلى أن ما نؤمن ونقتنع به ونراه لأنفسنا سوف يحدث لنا بالفعل، وهذا أيضا ما يوضحه قول د. تشاد هلمستتر: «إن ما تضعه في ذهنك سواء سلبيا أو إيجابيا ستجنيه في النهاية».

فعقلنا يشبه جهاز الكمبيوتر الذي نتعامل معه، فلو تركت العنان للفيروسات المختلفة للدخول إلى جهازك، ثم حاولت أن تخرج بعض المعلومات المحفوظة فيه عن طريق عرضها على الشاشة أو طبعها على الورق ماذا ستجد؟ إنك سوف تجد الصور والكلمات مطموسة لا تتضح معالمها، أو على أحسن تقدير ستجدها مشوهة تتداخل خطوطها وأحرفها مع بعضها.

وإذا امتلأ عقلك بالأفكار السلبية المحبطة، فهي ستلعب دور الفيروسات، وسرعان ما سيقع عقلك فريسة لها تتلاعب به كيفما شاءت، وتجد نفسك تهبط وتتراجع حتى تصل إلى الحضيض الأدنى من الدنيا مسجونا في قبو التعاسة ومحاطا بالفقر والوحدة والمرض، ولعلك سمعت قول "أدموند سبنسر" الذي يوضح فيه أن أفكارنا هي الواقع الذي تعيشه حيث يقول: «إن العقل هو الذي يجعلك سليما أو مريضا.. تعيسا أو سعيدا.. غنيا أو فقيرا».

الحقيقة أن حوادث الحياة ونوازلها ليست هي ما تؤثر علينا، ولكن ما يؤثر علينا حقا هي نظرتنا تجاه هذه الحوادث، فهناك من يضيع ماله أو يجد متاعب في الإبصار أو يفقد قدرته على الحركة، ومع ذلك تجده بات أكثر إصرارا على التميز في الحياة، وترى ملامحه وكأن بريق الحماسة والأمل يشع منها، وهناك آخر يمتلك المال والصحة وبمجرد أن يتشاجر مع صديقته تجده يفكر في الإنتحار. والفرق بين الإثنين هو الأفكار التي داخل عقل كل منهما، فالأول بالرغم من قسوة ظروفه كان عقله يرى أنه ما زال قادرا على الاستمتاع بالحياة، أما الآخر فأخبرته أفكاره أن مشكلته الصغيرة هي نهاية الدنيا ولا يوجد ما يستحق الحياة.

يقول اللّه -عز وجل- في الحديث القدسي: «أنا عند حسن ظن عبدي بي فليظن عبدي بي ما يشاء». وهذا يعني أن اللّه -سبحانه وتعالى- ستجده قادرا إذا اعتقدت أنه قادر، وتراه رحيما إذا فكرت في ذلك، وستستشعر بعدله عندما تتيقن من أنه العادل، أما إذا اعتقدت أو رأيت أو شعرت بأنه ليس كذلك فلن تستحق أن تتمتع بنعمة كمال صفاته جل وعلا، وستبقى طوال عمرك تعاني من الشعور بالظلم والاضطهاد والذل، إن صفات اللّه باقية للأزل ولكن طريقة تفكيرنا فيها حددت ما نستحقه منها. يا اللّه هذا ما يحدث لنا عند تعاملنا مع اللّه الذي يغير ولا يتغير، فما بالك بتأثير رؤيتنا وظننا عند التعامل مع الأشخاص والأحداث من حولنا، وهي متغيرة، ولم يكن "شكسبير" بعيدا عن الصواب حين قال: «أنه لا يوجد شيء جيد أو سيء في حد ذاته، ولكن نظرتنا تجاهه هي ما تحدده».

وقد توصل خبراء تطوير الذات إلى أن الأفكار هي النواة أو البذرة التي تحدد مصير أصحابها فقالوا: «راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعالا، وراقب أفعالك لأنها ستصبح عادات، وراقب عاداتك لأنها ستصبح طباعا، وراقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك». إذا فهي أفكارنا التي ستضعنا حيث نحن موجودون، ولذلك نبهنا "ابن القيم" لخطورتها بقوله: «أما الخاطرات فشأنها أصعب فإنها مبدأ الخير والشر ومنها تتولد الإرادات والهمم والعزائم». وبما أنه للفكرة والخاطرة هذا الشأن العظيم فإننا لو

تركنا زمام المخاوف والأفكار السيئة يفلت منا لسيطرت علينا الهواجس السلبية وتحكمت في مصيرنا، ولوقعنا في المحظور وتحولت هذه المخاوف -والتي يكون معظمها أوهاما- إلى حقائق، ولصدق علينا المثل الشعبي القائل: «الذي يخاف من العفريت يظهر له». فلا تعط الفرصة لعفاريت أفكارك أن تهزمك قبل أن تخوض مباراة الحياة، ولا تساعدها وتقويها حتى تصبح وحشا كاسرا يدفعك دفعا للسقوط في الجحيم الدنيوي ومن بعده الأخروي، فكما يقول الشاعر والعالم "جون ميلتون": «الذهن لا يحيد عن مكانته الثابتة إنما نحن الذين نصنع فيه جنة الجحيم أو جحيما من الجنة».

وطالما عرفنا أهمية الاعتقاد وخطورته وتوجيه الأفكار فلماذا لا نساعد أنفسنا على تعديل اتجاهنا الذهني ليساعدنا هو بعد ذلك على الوصول إلى التغيير! والهدف الذي نصبو إليه، ولكن هذا لن يأتي بمجرد منع عقولنا عن التفكير السلبي فقط، ويخبرنا الكاتب الملهم "جيمس ألين" عن ذلك بقوله: «إن عقلنا يشبه الحديقة إما أن تنمو فيه الأزهار الجميلة أو الأعشاب الضارة، لكننا ما لم نزرع عن قصد واختيار الأفكار النافعة في عقولنا فإن الأفكار السلبية ستنمو فيه، لأن الحشائش الضارة لا تحتاج إلى عناية أو رعاية لتشب وتكبر».

وللأفكار الإيجابية فعل السحر في تغيير وضع من نجحوا في تعديل وتوجيه اتجاههم الذهني نحو الأفضل، مثل ذلك الأمير بطل الأسطورة الفارسية التي تحكي عن أمير شاب كان يعيش في أحد الأزمنة البعيدة، وكان هذا الأمير أحدب الظهر وكان حدب ظهره يسبب له الكثير من المعاناة الشديدة، لكنه قرر ألا يستسلم لآلامه وألا يكون محور أفكاره ما هو عليه الآن، بل ما يجب أن يكون عليه في المستقبل، فأمر أحد صناع مملكته بأن يصنع له تمثالا يشبهه في ملامح الوجه ويختلف عنه في شكل الظهر، فقد أمره أن يجعل ظهر التمثال منتصبا، وبعد فراغ المثال من مهمته وضع الأمير تمثاله في مكان يتيح له رؤيته باستمرار، وأظن أنكم توقعتم بأي شكل انتهت الأسطورة؟ نعم كما تقولون تماما.. لقد شفي الأمير وأصبح صاحب ظهر مستقيم كما كان يفكر، وبالرغم من أن هذه الحكاية أسطورة من التراث الفارسي إلا أنها توضح لنا أن حتى الأقدمين قد عرفوا جيدا قوة الاتجاه الذهني، وهذا ما دفع الدكتور "نورمان فينسين بل" للقول: «إنه من الممكن أن نتوقع أحسن الأشياء لأنفسنا رغم الظروف السيئة، ولكن الواقع المدهش هو أننا حين نبحث ونتوقع جيدا فإننا غالبا ما نجده واقعا».

لابد أن يؤمن عقلك بقدرتك على الوصول إلى النجاح، فمفتاح سعادتك في الحياة أيها الصديق موجود داخل عقلك وتستطيع أن تبلغ ما تريد من السعادة أو تحرم نفسك عن ما تستحقه منها بقدر درجة تحكمك في حركة هذا المفتاح أو كما يقول "إبراهيم لنكولن": «يكون المرء سعيدا بمقدار الدرجة التي يقرر أن يكون عليها من السعادة». فضع نفسك دائما في حالة ذهنية تمكنك من الحركة في إتجاه هدفك واعمل بنصيحة "أنتوني روبنز" الكاتب والمتحدث الأمريكي حين يقول: «لابد أن تضع نفسك دائما في حالة نفسية تمكنك من العمل والإستمرار في العمل حتى النجاح».

وكل ما تحتاجه للوصول لهذه الحالة النفسية التي تكلم عنها "روبنز" هي لحظة واحدة.. لا تندهش فهذه اللحظة التي أقصدها ستكون هي نقطة الحبر الأولى التي تقع على الورقة، ومن بعدها ينطلق القلم ليذرف كل ما بداخله من حبر، وهي تكبيرة الإحرام التي لا غنى عنها لتدخل في الصلاة، وهي نفس اللحظة التي تحدث عنها الكاتب "ويلي جولي" حين قال: «تلزمك دقيقة واحدة فقط لتغير حياتك إذا استطعت تكوين الحلم في ذهنك وزرعه في قلبك ولا تدع الفرصة لشكوكك أن تخمده». فأحرص أن توجه جميع أفكارك نحو النجاح، وأن ترفع من درجة تفكيرك الإيجابي، فالذي تفكر فيه اليوم وتحلم به هو واقع في الغد.

> "الشخص الإيجابي يفكر في الحل، والشخص السلبي يفكر في المشكلة. الإيجابي لا تنضب أفكاره، والسلبي لا تنضب أعذاره. الإيجابي يساعد الآخرين، والسلبي يتوقع أن يساعده الآخرين. الإيجابي يعتبر الإنجاز التزاما يلبيه، والسلبي لايرى في الإنجاز أكثر من وعد يعطيه. الإيجابي يرى في العمل أمل، والسلبي يرى في العمل ألم. الإيجابي الحل عنده صعب لكن ممكن، والسلبي الحل عنده ممكن لكن صعب."

تذكر أن الإنسان ما هو إلا أفكار تمشي على الأرض، وهذا ما قصده الأديب "فيكتور هوجو" حين قال: «إن الإنسان مصنوع من قليل من الأفكار». ومن الإرشادات السريعة التي إن حاولت تطبيقها ربما ستساعدك كثيرا في أن تكون من أصحاب الفكر المختلف "الإيجابي": «أن تكون متحفزا دائما لتلقي وإنتاج الأفكار، فوجودك في حالة تحفز مستمر، واستعداد لإستثمار الفرص وقتما تسنح لهو حالة لا غنى عنها للوصول للمستقبل الذي تتمنى ـ أن تتأكد من وجود الحل لكل مشكلة، فإن رجل الشرطة الذي يحقق في أية جريمة قد حدثت، يتحرك وهو على يقين من أن هناك جانيا، وما عليه إلا أن يكشفه، وعلى نفس المنوال فعليك أن تفكر في أيه مشكلة أو موضوع، وأنت متأكد من وجود حلا للمشكلة وإضافة للموضوع، وما عليك سوى أن تبحث عنها ـ أن تبحث دائما عن مزيد من المعلومات، وأن تحاول دائما أن تعرف أكثر، وأن تستمتع بحب المعرفة، ولا تغلق عينك أبدا عن أي جديد فهذا عامل بالتأكيد لا غنى عنه لإكسابك قوة فكرية إيجابية هائلة ـ أن تكون أفكارك دائما سابقة للأحداث وليست مجرد أفعال لما يحدث، فمن أهم سمات التفكير الإيجابي أن يصنع الحدث كلما تيسر له ذلك، ولا يظل دائما على طول الخط واقفا في خانة رد الفعل فقط ـ أن تنظر للموضوع من وجهة نظر أخرى له علاقة بالموضوع أو المشكلة عندما تعجز عن حلها، ومستحسن أن يكون أكثر من شخص».

تذكر أنه مازالت هناك محاولة أخرى لتجعل تفكيرك إيجابي ومختلف، فالتفكير الإيجابي يتشابه إلى حد ما باكتساب مهارة جديدة تحتاج إلى ممارسة منتظمة للوصول للأفضل، كلما كررت المحاولة أكثر كلما زادك التكرار مهارة.

هل أنت سعيد في حياتك؟

بقلم. د. ريم عبد الله ـ الأردن



السعادة هي شعور داخلي بالمرح والسرور والرضا والإقبال على الحياة، بمعنى أنها الشعور الإيجابي نحو النفس والآخرين. والسعادة هي نقيض الحزن والهم. السعادة مفهوم نسبي بمعنى أن ما يحقق السعادة لشخص ما، ليس بالضرورة أن يكون هو ذاته ما يحقق السعادة لشخص آخر. فقد يجد شخص ما سعادته في رعاية أسرته، وآخر يجدها في الدراسة، وآخر يجدها في العمل، وآخر يجدها في ممارسة هوايته المحببة، وآخر يجدها في خدمته للناس ومساعدتهم. ولمعرفة هل أنت سعيد في حياتك أم لا؟، من فضلك أجب عن الأسئلة الآتية.

من فضلك قم بوضع علامة أمام اختيارك المناسب أمام كل جملة	نعم	أحيانا	لا
1 ترى أن الصداقة والحصول على صديق عملة نادرة في الوقت الحالي.	☐	☐	☐
2 لا تجد وقت الفراغ الكافي للاستمتاع بممارسة هواياتك المفضلة.	☐	☐	☐
3 ترى أن الدنيا مليئة بالهموم والمشكلات أكثر من أوقات السعادة.	☐	☐	☐
4 عندما تخفق في تنفيذ مشروع ما فإنك لا تعيد التخطيط والمحاولة.	☐	☐	☐
5 عملك لا يتيح لك قضاء وقت كافي للجلوس والحديث مع أسرتك.	☐	☐	☐
6 إذا سمعت أن أحد أصدقائك قد فاز بجائزة فإنك تشعر بالحقد عليه.	☐	☐	☐
7 ترى وتؤمن أنه لا يهم أن تكون صحتك جيدة حتى تكون سعيدا.	☐	☐	☐
8 ترى أن عبء العمل الذي تقوم به كبير مقارنة بقدراتك وإمكانياتك.	☐	☐	☐
9 ليس لديك رؤية عن علاقة عملك بأهداف المنشأة التي تعمل بها.	☐	☐	☐
10 لا تفرح من قلبك لأقل الأشياء كسماع نكته أو تلقي هدية من صديق.	☐	☐	☐
11 تتخوف من الغد الآتي ومن المجهول القادم في معظم الأوقات.	☐	☐	☐
12 تشعر بالغضب سريعا عند إستياءك من أمر ما أو تصرف شخص ما.	☐	☐	☐
13 ترى أن علاقاتك وتفاعلاتك الاجتماعية مع الآخرين مصدر شقاء لك.	☐	☐	☐
14 تفكر في الأحداث غير السارة التي حصلت لك طوال حياتك الماضية.	☐	☐	☐
15 لا تستمتع عند سماعك للقرآن أو للموسيقى أو مشاهدتك للتلفزيون.	☐	☐	☐
16 في المناسبات لا تحب زيارة الأقارب والأصدقاء والجيران لك في منزلك.	☐	☐	☐
17 عندما تعاني من المشاكل في حياتك لا تستعين بالمقربين في حلها.	☐	☐	☐
18 تشعر بالجمود في حياتك الاجتماعية والأسرية وحياتك العملية.	☐	☐	☐

أعط نفسك نقطتين لكل جواب على سؤال بـ «لا»، ونقطة لكل جواب على سؤال بـ «أحيانا»، وصفر لكل جواب على سؤال بـ «نعم».

• إذا حصلت على (٢٥) درجة فأكثر:

فأنت شخص سعيد في حياتك، تأخذ الأمور ببساطة، وتنظر إلى الأشياء من جانبها المشرق، وتحتفظ بالعلاقات الطيبة مع المحيطين بك، ولديك أمل في غد أفضل.

• إذا حصلت على (٢٤-١٣) درجة:

فأنت سعيد في حياتك بدرجة متوسطة، أنت أحيانا سعيد وأحيانا أخرى غير سعيد، عليك أن تتعلم كيف تحقق لنفسك سعادة أكثر في معظم مواقف الحياة رغم كل شيء.

• إذا حصلت على (١٢) درجة فأقل:

فأنت غير سعيد في حياتك، أنت حزين ومحبط وغير مبتسم معظم الوقت. عليك أن تعرف أن طريق السعادة ليس صعبا، يمكنك أن تسير فيه والوصول إلى السعادة.



الهدية هي الحاضر

بقلم. أ. إسلام سليمان - مصر

يحكى أنه كان هناك ولد صغير يستمع إلى نصيحة حكيم يعرفه. وكان كل يوم يتعلم منه أشياء جيدة، حتى قال له في يوم ما: أريد أن أحدثك عن الهدية. قال: الهدية! أي هدية؟ قال الحكيم: الهدية هي التي ستجعلك تشعر بالسعادة عندما تحصل عليها؛ لأنها الأقيم بين كل ما سيأتيك وما ستحصل عليه. وقتها ظهر التعجب والاستغراب على الولد الصغير ثم قال للحكيم: أتمنى أن أحصل يوما على هذه الهدية، يا ليت أحدهم يهديني إياها.

مرت الأيام حتى بدأ الصبي يدخل إلى سن الشباب، وكل ما كان يعرفه الشاب عن الهدية هي الهدايا والألعاب والتذكارات التي يحصل عليها، ولكنه انتبه إلى أن السعادة المترتبة على هذه الهدايا لا تستمر لوقت طويل، وسأل نفسه: ما الشيء الذي سيجعلني أسعد وأكثر قدرة على تحقيق ما أطمح إليه؟ عندما ذهب إلى الحكيم وسأله: هل الهدية مثل العصا السحرية يمكن أن تحقق لي كل ما أريده؟ أجاب الحكيم ضاحكا: لا. فسأله الشاب: هل الهدية مثل آلة الزمن يمكنها أن تذهب بي إلى مكان بعيد؟ أجابه الحكيم: لا، فعندما تحصل على الهدية لن تهدر وقتك في التفكير في مثل هذه الأشياء التي تجعلك تهرب من واقعك.

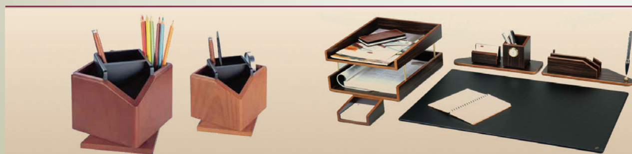
مر بعض الوقت وعاد الشاب إلى الحكيم وسأله: هل ستجعل الهدية مني إنسانا ثريا؟ أجاب الحكيم: من الممكن أن ترشدك إلى العديد من مصادر الثراء، ولكن قيمة هذه الهدية لا تقاس بالمال أو بالذهب وحده. عندما شعر الشاب بغيرة شديدة وسأل الحكيم: لقد قلت لي إنني سأكون أسعد حالا عندما أحصل على الهدية، هل يعني ذلك أنني سأكون أكثر نجاحا؟ قال الحكيم: أكثر نجاحا تعني أكثر تقدما نحو ما تعتقد أنه الأهم بالنسبة لك، لأننا نغير مفهومنا عن النجاح عدة مرات على إمتداد ومدار مراحلنا الحياتية. قد يكون النجاح بالنسبة لك في هذه السن هو علاقة أفضل مع والديك أو تقديرات أفضل في دراسة الجامعة أو بطولة رياضية أو نجاحك في عملك بعد محاضرات الجامعة.. فيما بعد قد يعني لك النجاح أن تستمتع أكثر بحياتك أو أن تشعر بالسلام

> السعيد هو من يرى الحاضر أفضل أيامه، والمتفائل يرى مستقبله أفضل من حاضره، أما المتشائم فينظر إلى الماضي باعتباره أفضل الأيام، ولا يرى مستقبله إلا قاتما.

فيها أو برضائك عن نفسك. قال الشاب: حسنا أيها الحكيم، لم أسمع من قبل عن هدية بهذا الشكل، ولم يقدم أحد شيئا مشابها أبدا، في الحقيقة لقد بدأت أشك في وجودها فعلا. رد الحكيم: إنها موجودة، ولكنني أخشى ألا تفهمها. أنت تعلم ما هي الهدية، وتعلم أين توجد، وكيفية الحصول عليها، وتعلم كيف ستساعدك في أن تصبح أسعد وأنجح؛ لقد كنت تعرفها جيدا عندما كنت صغيرا ولكنك نسيت. فبادر الشاب بالسؤال: إن كنت حقا تريدني أن أكون سعيدا، فلماذا لا تخبرني ما هي الهدية، وكيف أحصل عليها؟ فرد الحكيم: كنت أود ذلك، ولكن ذلك ليس في استطاعتي؛ فالهدية هي شيء تقدمه أنت لنفسك، أنت وحدك تملك القدرة على اكتشافها. عندما ظهرت ملامح خيبة الأمل على وجه الشاب الصغير مما سمعه من إجابة الحكيم. فلما رأى الحكيم ذلك أقترح على الشاب أن يبتعد بعض الشيء عن روتينه اليومي ويبحث عن الإجابة.

عملا بالنصيحة قَبِل الشاب دعوة أحد أصدقائه باستضافته بعض الوقت بالريف، وبدأ يفكر بما أخبره عن الهدية في محاولة لحل اللغز! وبدأ يفكر في المعطيات: «إنها هدية تهديها إلى نفسك ـ لقد كنت تعرفها جيدا عندما كنت صغيرا ـ لقد نسيتها ـ هي تعطيك الإحساس الفوري بالنجاح والسعادة ـ يمكنك الحصول عليها في أي وقت تريد ـ هي دائما موجودة». بدأ الشاب يحاول في فك ذلك اللغز للحصول على الهدية ثم تذكر بعض الكلام من سابق حوار مع الحكيم: «عندما يكون كل تركيزك وطاقتك فيما تقوم به الآن، فإن عقلك لن يذهب بعيدا، وستكون سعيدا بما تقوم به». ابتسم الشاب مدركا أن ما يهم أن يستمتع ويسعد الإنسان بما يفعله في الوقت الحاضر، عندما اكتشف الشاب أن الهدية هي الحاضر. الهدية ليست هي الماضي وليست المستقبل، الهدية هي الحاضر.. الهدية هي الآن. أن تركز في الوقت الحاضر، أن تركز على ما يحدث الآن فقط.. أن تُقدّر الهدية التي يهديك إياها ـ سبحانه وتعالى ـ في كل لحظة، فتستمتع بها وتقدرها وتؤدي حقها.. الهدية بين يديك الآن.

عندما رأى الحكيم الشاب قادما إليه وابتسامته عريضة تملأ وجهه، قال له: تبدو وكمن حصل على الهدية؟ رد الشاب: تماما، لقد حصلت عليها. وبدأ الشاب يقص على الحكيم كيف حصل على الهدية، وكيف لاحظ ذلك أثناء وجوده في ضيافة صديقه في الريف. بعدها سأل الشاب الحكيم: الآن وقد حصلت على الهدية، كيف يمكنني الأستفادة منها في الأوقات الصعبة؟ أجاب الحكيم: عندما كنت تبحث عن الهدية، هل كنت تفكر في وصف ذلك الوقت بكونه وقتا جيدا أو وقتا عصيبا؟ أجاب الشاب: جيدا جدا. فرد الحكيم قائلا: في أصعب الأوقات، عندما يكون كل تقوم بالتركيز على القيام

بما هو صحيح، فإنك ستكون أسعد وستتوفر لنفسك الطاقة والثقة للتعامل مع ما هو خطأ، عندما يكون الناس في مواقف صعبة فإنهم يركزون فقط على الأخطاء والسلبيات، وهو ما يفقدهم الطاقة والحماسة للخروج من هذا الموقف ويفقدهم الثقة في أنفسهم. لذا يجب أن يركز الإنسان على ما هو صحيح وإيجابي في مثل تلك المواقف، حتى ولو كان ذلك الأمر في غاية الصعوبة، ثم نبدأ بعد ذلك بتنمية هذه الإيجابيات ثم البناء عليها، وبذلك تصبح أكثر استرخاءا وهدوءا، ويمكنك أن تتعامل بتركيز وصبر وحكمة مع الحاضر.

سأل الشاب: ماذا لو كان الحاضر مؤلما جدا، مثل حُبّ فاشل على سبيل المثال؟ رد الحكيم: الألم هو الفرق بين ما هو واقعي -الحاضر- وبين ما كنت تود وتطمح أن يكون، وفي ذلك جوانب إيجابية، ولكنها تحتاج إلى اكتشاف، ومع الوقت سوف يذهب الألم. واعلم أنه من المهم أن يمر الإنسان ببعض المواقف المؤلمة، وأن يحافظ على ثبات وهدوء أعصابه وتفاؤل قلبه وهو يواجه هذه الصعاب كي يستفيد ويتعلم منها بدلا من أن يهرب من المواجهة باللجوء إلى شيء آخر يضره أو غير مناسب.

مرة أخرى سأل الشاب الحكيم: هناك أوقات صعبة وقعت في الماضي وما زالت تؤثر في الحاضر وتخطر ببالي أحيانا فتؤثر في حاضري، ولا أستطيع وقتها التركيز على الحاضر فقط. فقال الحكيم: تذكر أنك لن تستطيع التخلص من الماضي إلا إذا تعلمت منه الدروس، فإنك ستستريح من آلامه وستحسن من حاضرك كثيرا مستخدما ما سبق أن تعلمته. وإذا وجدت نفسك غير سعيد أو شعرت بأنك أقل نجاحا أعلم أنه الوقت المناسب للعودة والتعلم من الماضي أو التخطيط للمستقبل. انظر ما حدث في الماضي وتعلم منه شيئا قيما ثم استخدم ما تعلمته وارسم صورة مشرقة لمستقبلك وصمم خطة واقعية تساعدك على تحقيق ذلك، وأدخل خطتك حيز التنفيذ، وليكن الحاضر هو الشق الأول فيها. واستحضر في عقلك دائما أنه لن يمكنك تغيير الماضي ولكن يجب أن تتعلم منه درسا، حتى إذا ما واجهك نفس الموقف ثانية تصرفت بشكل مختلف، وتمكنت من أن تجعل حاضرك أكثر سعادة ونجاحا.

يقول باولو كويلو: «إن كنت تستطيع أن تعيش الحاضر دوما فأنت حقا رجل سعيد». ويقول دجوش بيلينغز: «السعادة حيث توجد، ونادرا ما تكون حيث يبحث عنها المرء». الواقع أن لكل منا وحدة في هذه الطبيعة عملها الخاص، ويقوم كل منا بوظيفته على الوجه الأمثل حسب قوانين هذا الكون. لكل منا مساهمته الخاصة التي يجب أن يبذلها. فكن ما عزمت أن تكون عليه. اعط ما ينبغي لك أن تعطي.

> إذا لم يكن بالوسع أن تكون شجرة صنوبر على رأس رابية، فكن شجرة صغيرة في الوادي، ولكن كن الشجرة الأفضل. هناك شيء لنا جميعا ههنا. هناك عمل كبير وعمل أقل للقيام به. والواجب الذي علينا القيام به هو القريب. إذا لم يكن بوسعك أن تكون طريقا رئيسيا فاكتف أن تكون ممرا في طريق وعرة، وإذا لم تستطيع أن تكون شمسا فكن نجمة، فليس الحجم ما يجعلك تكسب أو تخسر، كن الأفضل في ما أنت عليه.
>
> دوغلاس مالوك

بعض الناس لديهم كل الأسباب لكي يكونوا سعداء لكنهم يصرون على الاعتقاد أنهم غير سعداء. وأولئك يوصدون الباب دون السعادة في حين أن بإمكانهم الاستمتاع بغناها بكل يسر. إن السعادة هي الحالة الذهنية للقناعة، وهي نتيجة الملاءمة الناجحة مع العالم على حقيقته. يقول سدني سميث: «لماذا نصر أن ندمر السعادة الحاضرة بشقاء بعيد، يمكن ألا يحدث أبدا؟ ذلك بأن لكل حزن واقعي عشرين ظلا، ومعظم هذه الظلال هي من صنعك أنت».

ثمة سبيلان إثنان لكي نكون سعداء: يمكننا أن نقلل من حاجاتنا، أو أن نزيد من إمكاناتنا، فكلاهما يحقق رغبتنا. وإذا أنت وجدت أدنى صعوبة في أن ترسم الابتسامة على وجهك،

فاحتفظ بقلبك باسما. فعندما يبتسم قلب الواحد منا، فإنه يمتلىء بالابتسامات والسعادة. لا تدع مشاعرك الشخصية من حيث اليأس والتعب والإرهاق والخوف تظهر على ملامحك ولا تسمح لها أن تطبع طابعها على شخصيتك. إن انطباعها هذا يمكن تجنبه، ولكن عليك أن تكون دائما يقظا. اضحك والعالم سيضحك معك، ابك وستبكي وحدك، افرح وسيبحث عنك الناس، احزن فيتحولوا عنك ويذهبوا.

يقول المثل: «إن العمل أحد مفاتيح السعادة. أن يكون المرء منشغلا باستمرار بعمل من الأعمال، دون أن يتسائل أبدا: «ماذا يجب أن أفعل؟»»، هذا سر الخير الكبير والسعادة. كما أن الأفكار تستطيع أن تؤمن السعادة، وعلى ذلك علينا أن نراقب أفكارنا تماما كما نراقب أفعالنا. وكما نحرص على أن تكون أفعالنا حسنة، نظيفة ولطيفة، فإنه أكثر أهمية أن تكون أفكارنا كذلك. فالمرء هو حسبما يفكر في قراره نفسه. هناك أشياء كثيرة جميلة في هذا العالم، وخير كثير يمكننا أن نتعلمه بحيث أنه لا يوجد ثمة متسع كاف في القلب البشري لكي يحيط بكل الجمال. وفي كل مرة تدخل الفكر فكرة هدامة أو بشعة فإنها تطرد فكرة حسنة. والرجل الحكيم يتعلم كيف يتحكم بفكره بحيث أنه يعمل عملا بناءا وإيجابيا من أجل مصلحته. وبأسرع مما نتوقع يثمر ذلك ثمار السعادة والبهجة والفرح له.

لعل من أكثر الاختيارات بعثا على الرضا في هذه الحياة التقدير العميق للطبيعة. فالثروة، والصحة، والأصدقاء، والشهرة، يمكن أن تؤخذ جميعا منا ولكن إذا كان لدينا إحساس عميق بجمال الطبيعة، فيمكننا أن نبقى مع ذلك سعداء. ففي كثير من الأحيان تكون الطبيعة على جانب كبير من الجمال بحيث يشعر الواحد منا أنه عجز عن التعبير عن الإنفعالات التي تثيرها في نفسه. يقول أحدهم: «إن الهموم التي أقلقتني أضعتها أمس وسط الحقول، وسط الرياح وهي تلعب، وخفيف الأشجار، وسط زقزقة العصافير، وطنين النحل. وإن المخاوف السخيفة مما يمكن أن تحدث أرميها كلها بعيدا عني وسط العشب، ووسط تقشير الذرة، حيث تموت الأفكار السيئة وتولد الأفكار الجيدة والسعيدة هناك، هناك في الحقول.



حافظ على تركيزك

بقلم. أ. كريم الشاذلي ـ مصر

يحكى أن حصانا تقابل مع أوزة، فنظرت له الأوزة نظرة نظرة كبر واستعلاء وقالت له: لا تتفاخر بارتفاعك وسرعتك، فأنت سجين بيئة واحدة لا تفارقها، تأكل العشب، وتسير على الأرض، لكني لو تدري أعيش في بيئات ثلاث، فأنا أمشي وقتما يحلو لي، وأطير إذا ما أحببت، وإن شئت سبحت في مياه النهر في استمتاع. إنني لست مثلك سجينه البيئة الواحدة! فنظر لها الحصان قائلا: صحيح أنك تسكنين في ثلاث بيئات، لكنك إن شئت الصدق لست متميزة في أي منها.

انظري لنفسك وأنت تطيرين لا تملكين رشاقة الصقر أو حتى الحمام والعصافير، فلا يحق إذاً أن تتباهي بطيرانك، وأنت كذلك تسيرين على الأرض ولكن أي سير ذلك الذي تتحدثين عنه برقبتك الطويلة ورجفتك الدائمة من كل شخص يحاول الإقتراب منك؟. وتسبحين نعم، لكن سباحة ليس لها قيمة، تنسابين فوق الشط الهادىء وأتحداك أن تطلبي رزقك من البحر كالأسماك، أو تعومي في الأعماق أو بين الأمواج.

أما أنا فأنتمى إلي بيئة واحدة نعم، لكنني إذا ركضت كنت منافسا حقيقيا لكل أهل الأرض في السرعة، وأنا أملك من تناسق الجسد، وقوة العضلات والقدرات الجسمانية يجعلني ذا صفات فريدة تميزني، أنا أنتمي للأرض لكنه انتماء قوي يميزني، وليس انتماء شرفي كانتمائك.

هذه القصة الرمزية العبقرية التي كتبها الأديب والطبيب الإنجليزي "جون إيكين"، تضعنا أمام قضية مهمة وهي قيمة التميز الكامل في أمر ما، مقابل تميز منقوص في أمور شتى. يحلل بقصته البسيطة نفسيه البعض ممن يتعاملون مع الحياة بمنطلق ضربة هنا، وضربة هناك، فيعيشون في وهم امتلاك التميز من أطرافه كلها، بينما الحقيقة أنهم لا يحق لهم التفاخر بعناوين براقة بلا مضمون ذو قيمة. ويؤكد الفيلسوف "نيتشه" أن: «قوة العقل في التركيز والكثافة، وليس في التمدد والانتشار». وهى مقولة عميقة حقا، فكلمة السر في إصابة هدف ما تتمحور في قدرة المرء على تركيز ذهنه، وروحه، وعينه، على ذلك الهدف وما السهام الطائشة التي تتساقط بعيدا عن أهدافها إلا برهانا على تشتت الذهن وكثره وتعدد مآربه.

إن الضرب المتكرر على الجدار الصلب ولمدة طويلة كفيل بتحطيمه، وهذا ما يحدث تماما للمرء عندما يركز مجهوده وتفكيره وعطائه، فتتحطم تحت ضربات الإصرار المتتالية المصاعب ويصبح الوصول إلي الهدف مجرد مسألة وقت.

التركيز على الهدف يجعلك أكثر تفاعلا مع الوقت وتنظيمه وإهمال الأعمال التي تضييع الوقت. والتركيز على مهاراتك ونقاط قوتك يدفعك إلى تنميتها والاهتمام بها. والتركيز على أولوياتك يدفعك إلى محاصرة ما هو خارج نطاق هذه الألويات ومنعه من الانتشار في حياتك والتهامها.

عليك أن تجهض أي عمليات تشويش تقوم بها الحياة ضدك وذلك بوضوح أهدافك ورؤيتك وخططك ماثلة أمام عينك، وحاضرة في تفكيرك. في عملية التركيزعلينا أن نعود أنفسنا دائما على الإتيان بالأعمال والمهام المطلوبة منا بغض النظر عن قابليتنا النفسية لذلك. الحياة في أوقات ما لا تكون ممتعة كما نتمنى، مما يعنى أن الإنسان لو ربط إنجازه للأعمال والمهام بحالته النفسية لتعثر وفقد الكثير. التركيز هنا مهمته الأساسية أن يدفعنا بقوة إلى العمل والإنتاج الحقيقي ومخالفة أنفسنا التي تميل إلى الدعة والكسل والراحة. نحن بحاجة شديدة إلى أن نتقن فن إرغام النفس على إنجاز المهام بغض النظر عن قبولها من عدمه، وهذا ركن أصيل من أركان التركيز، وعادة من عادات علو الهمة.

بعد فترة من ترويض نفسك على العمل والإنتاج ستجد أنها تعودت على ذلك بغض النظر عن الظروف الخارجية والحالة النفسية، وتركيزها على إنهاء الأعمال صار ديدنها وطبيعة متجذرة فيها.

> "لتحقق النجاح تعود على الدقة والنظام والإجتهاد والتصميم على التركيز في مهمة واحدة كل مرة. يقول "جاك كانفيلد": «إن النجاح والرقي ليس مسألة براعة وحنكة بقدر ما هو مسألة تركيز». يقول الأديب "جوته": «إياك وتشتيت قواك، كافح من أجل تركيزها على هدف مُحدد، البعض يظن أن تمام العبقرية يكون في فعل أشياء كثيرة مما يُجيده الآخرون، والحقيقة أن الندم سيلاحقهم، لأن تشتيت القوي يكمن في إساءة استهلاك القدرات»."

يحكى أن سيدة صينية كان لديها وعاءان تملؤهما بالماء من النهر وتعود بهما إلى بيتها كل يوم. الإناء الأول كان سليما يحفظ كامل الماء، في حين كان الآخر مثقوبا يتسرب الماء منه بمعدل صغير. عند عودة السيدة إلى بيتها بعد مسيرة طويلة، كان الوعاء الثاني يصل وقد خسر نصفه ما به من ماء. بعد مرور عامين على هذا المنوال، بلغ الخجل أشده بالوعاء المثقوب، خاصة وأن الوعاء السليم بلغ به الفخر مداه، وتباهى بأدائه الكامل. لشدة تعاسته تحدث الوعاء مع سيدته، وأخبرها بمدى شعوره بالحزن والأسى والخجل لتسرب الماء منه.

ابتسمت السيدة من كلامه وقالت له: هل لاحظت صف الزهور والورود الذي زرعته على جانب طريقي الذي أحملك عليه إلى النهر؟ هذه الزهور زرعت حبوبها بنفسي، وكل يوم أثناء عودتي من النهر كنت أسقيها بالماء المتسرب منك. على مر عامين كنت أقطف هذه الزهور لأزين بها طاولتي وبيتي، ولولا تسريبك للمياة، لما استمتعت بالطلعة البهية لهذه الورود في بيتي.

تقول الحكمة الصينية: «ازرع الورود واستغل الثقوب، فهكذا تنجح في الحياة، وهكذا تسعد وتهنأ». لكل إنسان منا عيوبه ونواقصه، التي تؤدي لتسرب السعادة منا، لكن حين تتعايش معها وتحاول حسن استغلالها، ستجد حياتك مثمرة وسعيدة. عليك أن تتقبل ضعفك ونقصك، وضعف ونواقص الآخرين غيرك، وأن تبحث عن جانب الخير والنفع في كل منا. وإذا كان لديك إناء مثقوب، لا تستطيع إصلاحه، ساعتها ابحث عن طريقة ذكية تستغل بها هذا العيب الصغير بشكل إيجابي مفيد مثمر.



قواعد السعادة

- توقف عن توبيخ نفسك
- احط نفسك بمن تحبهم
- لا تربط سعادتك بأي أحد
- ثق بنفسك وواجه مخاوفك
- توقف عن التفكير السلبي
- تعود العيش في بساطة
- ساعد غيرك واقض حاجته
- اجعل آخر همك هو المال
- كن محبا ومغرما بعملك
- لا تقارن نفسك بأحد آخر
- لا تهتم برأي الآخرين بك
- توقع حدوث الأفضل دائما
- ركز على أن تعش يومك
- اشكر لكل شيء جيد حولك
- كن قريبا أكثر من عائلتك
- لا تحقد وتحمل الضغائن

استيقظت سيدة ذات يوم ونظرت في المرآة لتجد ثلاث شعرات فقط في رأسها! فابتسمت قائلة: «لا بأس! سأصبغ شعري» وقضت يوما رائعا! وفي اليوم التالي، استيقظت ونظرت في المرآة، فوجدت شعرتين فقط! فقالت: «مدهش! سأغير تسريحة شعري، سأقسمه إلى نصفين وأصنع مفرقا في منتصفه» وقضت يوما مدهشا! وفي اليوم الثالث، استيقظت لتجد شعرة واحدة فقط في رأسها! وهنا قالت: «ممتاز! سأسرح شعري للخلف» وقضت يوما مرحا وسعيدا! وفي اليوم التالي، استيقظت ونظرت في المرآة لتجد رأسها خاليا من الشعر! فهتفت بسعادة بالغة: «يا للروعة! لن أضطر لتصفيف شعري اليوم!». **في الحياة الكثير من المشكلات؛ فلا تجعل سعادتك مشروطة بزوالها، بل تعايش معها، فنظرتك إلى الحياة تحول الآلام إلى آمال والأنات إلى ألحان.**



إقبل ذاتك كما هي

رحلة قبول الذات تبدأ عندما تكتشف أنك لا تعرف الكثير عن ذاتك

ترجمة. أ. نجوى إسماعيل ـ قطر

قبول الذات هي طريقة جيدة تساعدك على اكتشاف ذاتك التي يفترض أن تتقبلها، وأن تتقدم في المصادقة غير المشروطة لذاتك - الجزء الذي هو أكثر من مجرد اسمك، تاريخك، قصتك، إخفاقاتك ونجاحاتك. ذاتك هي أكثر من مجرد تجارب مررت فيها، أو الطريقة التي ينظر بها الآخرون إليك، أو ملابسك، إنها إدراكك لحقيقتك ومعرفتك للصفات التي تتميز بها ذاتك ـ جوهرك الحقيقي.

كن لطيفا مع ذاتك، عادة الحكم على ذاتك يسبب تشويها لذاتك، حيث تنتقد نفسك وتقلل من شأنها، وتعاملها بقسوة. الوسيلة الأقوى كي تتخلص من آثار تشويهك لذاتك هي أن تعاملها بلطف وتسامحها، مما يسمح لك بأن تستعيد الثقة والوعي الداخلي.

أحب ذاتك كما هي، أمامك خيارين إما أن تتقبل ذاتك وتحبها أو ترفضها. أن ترفض ذاتك يعني أن تقول «كلا» لرغباتي، لإحتياجاتي، لراحتي ولإسترخائي، كلا للوقت المخصص لي فقط، كلا لترك ذاتي تطلب المساعدة، وكلا لمنح المزيد من الحب لهذه الذات. وما دمت تستمر في رفضك لذاتك، فهذا يعني عيشك في خوف من أن يرفضك الآخرون. وإلى عدم إهتمامك بنفسك، وعدم تقديرها. انظر إلى نفسك من خلال عيون الحب، وتعرف على كل الطرق التي تجعلك تحب ذاتك وافعلها.

لا تنتقد ذاتك، من المهم أن تدرك جيدا الفرق بين «قبول الذات» وبين «تحسين الذات»، فـ «قبول الذات» يبدأ مع وعيك بأنك كامل، إنسان طيب بالفطرة، محبوب تماما كما أنت، لديك مواهب وصفات منحها اللّه لك كي تستثمرها. أما «تحسين الذات» فمليء بـ «يجب» فمثلا أن تقول يجب أن أشبه رئيسي في العمل، بأن أعمل فوق طاقتي.. لا تحتاج لأن تبني صورة ناجحة عن نفسك فأنت جيد بما فيه الكفاية، ماذا سيحصل لو توقفت عن فرض «يجب» على نفسك؟ هل يمكن أن ترى أن الشخص الذي أنت عليه بالفعل هو أفضل من الشخص الذي تحاول أن تبيعه للعالم؟ حدد ما الذي يمكنك إتخاذه كي تبتعد عن الصورة الذاتية التي تعتقد أنك تحتاج لتكوينها لتصبح الشخص الرائع الذي أنت عليه فعلا وقم بفعله.

اعلم أنك محظوظ، عندما لا تكون راضيا عن نفسك تتجه إلى البحث عن الرضا في العالم الذي يحيط بك، قد يكون هذا البحث مثيرا أحيانا، لكنه لا يقودك إلى الإنجاز التام. فقط عندما تتوقف عن البحث ستعثر على ذاتك وسعادتك من جديد. قبول الذات الفعلي يعني إدراك أن ما تبحث عنه هو ما أنت عليه فعلا. فالحب، القبول، الفرح، والسلام .. كلها صفات خاصة بذاتك الحقيقية. السعادة لأنك هنا، أو السعادة هي حيث تكون موجودا.

كن صادقا مع ذاتك، عندما تفتقد إلى قبول ذاتك، تبدأ في مقارنة نفسها سلبيا مع الغير. ما دمت لا تحب ذاتك ولا تتقبلها، سوف ترى دوما أنك لست جميلا كفاية، أو ثريا كفاية، أو محبوبا، محظوظا، نجاحا أو أي شيء آخر. وستظل في داخلك تشعر أنك لا شيء، لأنك تعتمد على الصورة غير الحقيقية التي تريدها لذاتك وليس على الصورة الأصلية. فتوقف عن تغيير نفسك إلى ما تتمنى أن تكون عليه، كي تتمكن من معرفة من أنت بالفعل، وكن صادقا مع ذاتك وستكتشف كم أنت فريد.

ثق بذاتك، عندما يكون قبول الذات منخفضا، فإنك سوف تواجه القلق المتواصل الذي يسبب لك الشك في نفسك، أن تكون غير حاسم، أن تتردد، أن تبحث خارج نفسك عن الفعالية، التأثير والسلطة. تقبل ذاتك وسيساعدك ذلك أن تزيد ثقتك العامة في الحياة، كلما قبلت ذاتك أكثر كلما وثقت في الخير الذي في داخلك ، والحكمة التي في قلبك.

اعرف نقاط قوتك، فقبول الذات يمنحك الثقة الطبيعية التي تساعدك على أن تهذب مواهبك التي منحك إياها اللّه وتختبر طيبة قلبك وتفتح قلبك للعالم. تعرف على مواطن قوتك الطبيعية ومواهبك. كن صادقا ودقيقا، أطلب المساعدة من صديق إذا كنت تريد بعض الموضوعية. ثم تخيل كم حياتك رائعة إذا استفدت من نقاط قوتك ومواهبك.

لا تكن انهزاميا، فدون قبول الذات، تشعر أنك منفي، وأن العالم غير ودي، الحياة تبدو وكأنها عمل شاق، صراع كبير، والعقبات في كل مكان، تشعر بالهزيمة، ولن تتخلص من هذه الأحاسيس وتعثر على الإلهام إلا عند تواصلك مع طبيعتك الحقيقية وتتخلص من هذا السلوك الإنهزامي وتتماثل مع أناك.

اعثر على موقعك، فالعقبات الداخلية التي تقف أمامك وتمنعك بأن تكون ذاتك هي العقبات ذاتها التي تواجها لتعيش بشكل كلي وكامل في الحياة. أنت تلغي ذاتك عبر إخبارها بشكل دائم أن وجودك غير مهم، أن لا أحد يبالي بما لديك لتقوله، وأن الآخرين هم بطريقة أو بأخرى أكثر أهمية منك. قبول الذات يؤكد بعمق جوهرك الحقيقي، ويسمح لك بأن تكون أنت الأصل وليس الصورة التي تكونها عن ذاتك. ارفع شعار «أنا هنا» كلما كنت أكثر حضورا كلما شعرت بالكمال في داخلك.

سعادتك بيدك أنت

بقلم. د. إسماعيل أبو بكر - الأردن



يبدأ فيلم «الحالة المحيرة» لـ "بنجامين بتن"، بمشهد رجل غاضب يتقن فن صناعة الساعات في عهد الرئيس الأمريكي السابق "تيد روزفلت"، حيث يقوم الرجل بالكشف عن ساعة بعد عمل مضن، ليفاجىء الجميع بساعة عقاربها تعود إلى الوراء، وذلك احتجاجا على مقتل ابنه الوحيد في إحدى المعارك، فلعله يستطيع إرجاع الوقت إلى الوراء، ورغبة منه في استعادته ليحيا حياة أفضل.

> لماذا يشعر الجميع بالسعادة هنا إلا أنا؟ قال المعلم: «لأنهم تعلموا كيف يرون الخير والجمال في كل شيء». ولم لا أرى الخير والجمال في كل شيء؟ فرد: «لأن ما تعجز عن رؤيته بداخل نفسك تعجز عن رؤيته خارجها».
>
> أنتوني دي ميلو

منذ وقت عانيت في حياتي، إذ أؤمن بأنني كأي شخص، موجود في لحظة معينة ومكان معين على قارب، ليس لي قيادته والتحكم فيه، بل أسير فيه رغما عني. وقيل لي وأنا راكب فيه: «هذا أبوك وهذه أمك، وهذه عائلتك، وهذا مسيرك، وسيأتيك شخص يعطيك هذا الرزق في الوقت المناسب، فاطمئن» ولكني لا أدري حقيقة متى سيأتي، وكيف، وهل سيكفيني في خلال رحلتي في هذه الدنيا، لكي أنفقه بحكمه؟ ومن بعيد هناك نسوة على شاطىء من الشواطىء، لا أعرف عنهن شيئا وقيل لي: «ستكون واحدة منهن لك، مقدرة لك رغم أنفك، مهما ركضت، فارض بما قسم الرحمن لك».

مكثت فترات طويلة أرفض رؤية الأمر كشيء مجبور علي، مهما كانت أسبابه ودوافعه.. رغبت في الاستسلام وإهمال صوت الشك والتساؤل كمعظم الناس، وتقبل فكرة أننا ألواح خشب ملقاه في محيط هذا العالم، وتارة رغبت في إرجاع موتى، وعكس عقارب الساعة لكي أكون في سن معينة لأغير طريقة تفكيري.. وودت متحسرا أن أختار أرضي وتاريخ ميلادي، وكم رغبت في تغيير حرف نطقته، أو سلوك فعلته مع صديق أو قريب، وفي أوقات عصيبة كنت أتمنى أن أكون نسيا منسيا من صعوبات الحياة.

إلى أن تعلمت أمورا في عقدية الإيمان بالقضاء والقدر، خلاصتها أن: «الأمر ليس للإنسان يد في صنعه من القدر، يكون غالبا في مصلحة الشخص، ولن يكون أفضل من ذلك لو أتيح له الإختيار»، لكن ما للإنسان يد في تغييره بعد ذلك، فهو بيده وباستطاعته. وهو نفس ما قام بشرحه "ستيفن كوفي"، حين ذكر أن للإنسان دائرتان يعمل من خلالهما: «دائرة الإهتمام» و «دائرة التأثير».. فـ «دائرة الإهتمام» تشمل الأوضاع الخارجية: كمولد الإنسان وتركيبته الشكلية ونشأته وبيئته، وكل أمر ليس للإنسان علاقة في تكوينه، وليس قادرا على التحكم فيه. و «دائرة التأثير» هي الدائرة التي تستطيع السيطرة عليها، بداية من نفسك وتصرفاتك.. وإن سر الإنجاز والسيطرة يقوم على توسيع هذه الدائرة إلى أن تغطي أكبر عدد ممكن من «دائرة الإهتمام»، وإن الغوص في هذه الدائرة دون سواها يورث الهم والغم والشعور بالذنب وجلد الذات، لعدم القدرة على تغيير شيء، والشعور بفقدان السيطرة والعجز عن إصلاح أمورنا والقضاء على بؤسنا، ونشعر بأننا مجرد ضحايا. وحينها أيقنت أني قد نشأت في بيئة ألقت على كاهلي الكثير، والعجيب أن الإنسان لو فكر في «دائرة التأثير» وما في يده، وانشغل بها، وأدى دوره كما يجب، لأصبح واقعه أفضل.

كم تغيرت حياتي وتصوراتي الذهنية بعد ذلك، وأحببت القارب الذي وضعت فيه ورضيت به منذ البداية، لأني أيقنت أنه كان من الأفضل بالنسبة لي، وعلمت أن باستطاعتي تغييره وقتما أريد بعون اللّه، ولو لاقيت من ذلك أي صعوبة في بداية الأمر. وتعلمت أن أكون صبورا مع نفسي، ومسامحا لنفسي مهما أخطأت.

وقد سمعت أن فلاحا كان فخورا بابنه الذي تخرج من الأزهر فصار خطيبا للبلدة، لكنه حين سمعه يلقي محاضرته الأولى، بكى بكاءا مرا، ندما على تفريطه في تلقي العلم، فركب دابته وتوجه نحو القاهرة، صارخا في الناس: «أين الأزهر» -لم يكن حتى يعرف نطق اسم ذلك المكان- ومضت السنين، ولم يرحل الرجل عن هذه الدنيا إلا وهو شيخ للأزهر.. ما أراه الآن من هذا الرجل ليست السنوات الضائعة والجسد المترهل والعمر الكبير، لكني أرى تربيته لأبنه، وجهاده في حياته، ليلقي ابنه تلك المحاضرة التي أبكته، ومن ثم ندمه، وكل يوم عاش فيه، هو قضاء اللّه وقدره ليكون شيخا للأزهر الشريف.. فالحياة كما في ذلك الفيلم وفي حياتنا، كي نفهمها علينا أن نعود معها إلى الخلف حتى نتعلم، ولكننا كي نعيش حياتنا فعلينا أن نتطلع ونمضي إلى الأمام.

فريدريك ديلوكا

مؤسس سلسلة مطاعم «صبواي» العالمية



ولد الملياردير فريدريك ديلوكا في حي بروكلين في مدينة نيويورك في عام ١٩٤٨م، لأبوين إيطاليين هاجرا شبابا إلى أمريكا وسكنا في مدينة نيويورك، وظهرت عليه إرهاصات التجارة وهو صغيرا حين قام وعمره ١٠ سنوات بجمع الزجاجات الفارغة من الحي الذي عاش فيه مع أهله، وباع كل زجاجة في مقابل سنتين لكل زجاجة، وفي عام ١٩٥٧م قام بتوزيع الصحف اليومية لأكثر من ٤٠٠ مشترك لديه. حين تخرج من المدرسة الثانوية، استقرت رغبته على دراسة الطب، لكن قصر ذات اليد والفقر الشديد الذي كان يعيش فيه، وكذلك مصاريف الدراسة الكثيرة، كل ذلك دفعه لأن يعمل في محل بيع آلات مقابل دولار وربع لكل ساعة عمل.

كان المردود المالي قليلا جدا ولا يكفي لسداد المصاريف الجامعية، ثم حدث في يوم الأحد من شهر يوليو من عام ١٩٦٥م أن جاء صديق قديم للعائلة للزيارة، دكتور الفيزياء النووية "بيتر باك"، وحدث أن سأله فريدريك عن حل لمشكلة ضيق ذات اليد، فأخذ الصديق يتحدث عن صاحب سلسلة مطاعم شهيرة بدأ من لا شيء وبمطعم واحد حتى أصبح يملك سلسلة طويلة منها، وأخذ يمدح ويشيد بأرباح مجال المطاعم وسهولة دخول هذا المعترك، حتى أنه وافق على تمويل مشروع مماثل، تمثل في صورة شيك منه بمبلغ «ألف دولار» على سبيل المشاركة، لكي يقوم فريد بتأجير محل وتحويله لمطعم والعمل فيه بنفسه لكي يدر عليه المال اللازم لإتمام دراسته. كان الإتفاق المبدئي إفتتاح ٣٢ مطعما خلال عشر سنوات من بدء النشاط. في اليوم التالي، خرج فريد باحثا عن محل ليستأجره وينفذ فكرة صديق العائلة وإقتراحه، مستعيرا سيارة والده ليطوف بها الطرقات القريبة من منزله حتى عثر على بغيته في بريدبورت في ولاية كونيتكيت، حتى أنه بعد دفع مبلغ الإيجار ومقابل شراء الأدوات اللازمة، لم يتبق له أي مال ليسدد به ٢٥ دولار أجر المحامي لكي يعد الأوراق الرسمية للإيجار، لكن هذا لم يمنعه من المضي قدما في سبيل تحقيق هدفه، دون عقد إيجار رسمي موقع، وفي أقل من أسبوع، تحول الطالب العامل ذو السبعة عشر عاما إلى شريك في ملكية وإدارة مطعم يقع في مدينة «بريدجبورت» في ولاية «كونيتكيت»، قلة الخبرة والمال هي ما جعلته يصمم الديكورات الداخلية بنفسه، فقام ببناء الفواصل والطاولات، وبدأ يضع إعلانات في الجرائد باحثا عن أجهزة ومعدات مستعملة، حتى أنه لم يخجل من صياغة الإعلان قائلا: «طالب في حاجة لبراد - ثلاجة مستعملة». كانت رؤيته قائمة على تصميم طاولة عريضة، عليها خزينة النقود، وإناءين صغيرين يوضع بهما الخضروات ومكونات وحشو الشطائر. بعد الجهد والإجتهاد، جاء وقت اختيار الاسم. كان المعتاد وقتها تسمية الشطائر / الساندويتشات صبمارينز، ولهذا وضع اسم صديق العائلة وصاحب الفكرة والممول الرئيسي قبلها فأصبح الاسم «بيت صبمارينز». بعد فترة من الإفتتاح والإستعمال، تبين أن الناس تخطئ في الاسم فتنطقه «بيتزا مارينز»، ولذا قرر فريد تحويل الاسم إلى «بيتز صبواي»، وبعد مرور فترة من الزمن ومن واقع الاستخدام اليومي، تحول الاسم إلى كلمة «صبواي» في عام ١٩٦٨م، وهو الاسم المستخدم حتى اليوم.

بعد مرور وقت قصير، تعرض المشروع الناشئ لأول مشاكله، وجوب تركيب حوض معين في مطبخ المطعم، يكلف قرابة ٥٥٠ دولار، وهو ما لم يتوفر في ميزانية فريد الذي كان على وشك إغلاق المطعم، لولا تدخل صديق العائلة والشريك وتوقيعه على شيك ثان بـ ألف دولار لإنقاذ المشروع الناشئ وشراء الحوض اللازم. بعدها استمر فريد في الإدارة واضعا نصب عينيه هدف إفتتاح ٣٢ فرعا لمطعمه في خلال أقل من ١٠ سنوات، وكانت فكرته تقوم على استغلال الوفرة المالية المؤقتة التي يحققها، فقد كان يحصل على ثمن الساندويتشات اليوم، ويدفع أجور الموظفين والعمال، وأثمان المواد الخام والمكونات في اليوم التالي. وبعد مرور عام على إطلاق مطعمه الأول، أصر فريد على إفتتاح المطعم الثاني في موقع قريب من الأول، رغم أن الأرقام كشفت بعدها عن تحقيق فريد لخسارة في المطعمين كليهما. في جلسة تفكير مع صديق العائلة والشريك بيتر، قرر الإثنان – عوضا عن إغلاق المطعمين – إفتتاح مطعم ثالث وبسرعة، أملا في أن يقف نزيف الخسائر وتحقيق بعض الأرباح من المطاعم الثلاثة. ومع وجود إدارة دقيقة وموفرة للمطاعم الثلاثة، وساعات عمل طويلة جدا، تمكن فريد من تقليل التكاليف حتى بدأت المطاعم الثلاثة تعزف نغمة الأرباح. يخبرنا فريد بنفسه عن سبب ذلك الأداء المتدني للمطعم الأول والثاني، ألا وهو موقع المطعم ذاته، فالمرتادون يريدون موقعا يمكن العثور عليه بسهولة، يصرخ بعلامات النظافة والأمان، وهو ما إلتزم به في مطاعمه التالية.

بعدها أخذ يفكر كيف سيحقق هدفه المحدد مسبقا بإفتتاح ٣٢ مطعما، ولم يجد ما يحقق هذا الهدف سوى فكرة «الفرنشايز» وبيع حق إستغلال الإسم التجاري للمطاعم الأخرى، فهو فكر في الأمر ووجده يقف عند توظيف بعض الأشخاص وتدريبهم جيدا، ثم تركهم ليديروا هذه المطاعم الأخرى، خاصة أن فريد – وعبر تسع سنوات من إدارة مطاعمه – تمكن من وضع دليل دقيق ومفصل يحوي الخطوات اللازمة لإدارة المطعم وإعداد الطعام. قام فريد بعرض الفكرة على صديقه "براين ديكسون" ليكون أول مجرب لفكرة الفرنشايز (يحكي فريد أن براين كانت زوجته تعمل في المستشفى الذي عملت فيه زوجة فريد، ومن هنا جاءت المعرفة)، ولتشجيعه على خوض التجربة، قرر فريد أن يبيع المطعم الثالث لصديقه مقابل أن يديره الأخير بنفسه، وإذا لم يرق الأمر لصديقه براين، ما عليه سوى أن يعيد المطعم لفريد دون أي مصاريف إضافية. في البداية، رفض براين، ولكن بعد فترة من التفكير، ولكونه عاطلا عن العمل، قرر تجربة هذا العرض المغري، ونجح في الأمر واستمر من كبار عملاء «صبواي» حتى اليوم. بعد العميل الأول، تحول فريد لإقناع أفراد عائلته الإيطالية، وبعدها بدأ ينشر الإعلانات في الجرائد باحثا عمن يشتري حق الفرنشايز منه.



أصر فريد على استخدام الخضروات الطازجة فقط في مطاعمه، وكانت عادته أن يخبز كل مطعم خبز الساندويتشات بشكل يومي، حتى أنه صمم بنفسه آلات الخبز كي تحقق مستوى الجودة الذي يريده، كذلك كان لطريقته في عرض مكونات الساندويتشات أمام المشتري وتجميعها معا داخل الساندويتش الأثر الطيب على المبيعات. ساهم حرص فريد على أن يكون ما يبيعه صحيا وخفيفا على البطون على تغيير صورة مطاعم الوجبات السريعة والتحسين من سمعتها من تقديمها للطعام المسموم بالدهون، إلى مطاعم تركز على الصحي وقليل الدهون.

من نجاح لآخر كان منوال مطاعم «صبواي»، حتى أنه في عام ١٩٧٨م كان هناك أكثر من مئة مطعم تحمل اسم «صبواي»، وفي عام ١٩٨٧م كان هناك ألف ألف، واستمر معدل النمو والزيادة والتوسع دون توقف، وأما عام ٢٠٠٢م فشهد التقدم في عدد المطاعم التي تحمل اسم «صبواي» على عدد مطاعم «ماكدونالدز» داخل الولايات المتحدة. وأول خروج لمحلات «صبواي» خارج الولايات المتحدة كان في عام ١٩٨٤م في مملكة البحرين، وأما أول «صبواي» في مصر عام ١٩٩٥م، وفي لبنان عام ١٩٩٧م.

وأما أشهر وسيلة تسويقية ساعدت على وضع اسم «صبواي» على كل لسان فهي حملة قام بها "جاريد فوجل" السمين الذي تحول نحيفا مع تناوله لطعام «صبواي» بشكل منتظم، فقط ساندويتشين قليلي الدهون في اليوم وحسب، وأما مقدار ما خسره «جاريد فوجل» من وزن بلغ مئة وأحد عشر كيلو جرام، نعم، ١١١ كيلو جرام، ليس في الأمر خطأ مطبعي! كان جاريد طالبا جامعيا مفرط السمنة، لم ينجح معه أي برنامج حمية وتخسيس، وحين شاهد يوما ما إعلانا لمطاعم «صبواي» عن شطائرها قليلة الدهون، قرر أن يستمر على مر عام كامل كي يأكل من هذا الطعام قليل الدهون. خسارة الوزن هذه لم تمر دون ملاحظتها من جريدة الجامعة، فقد قرأ قصته أحد حاملي حقوق الفرانشيز، فقرر بعدها الإتفاق معه على نشر قصته وتجربته.

من فكرة بسيطة وعزيمة صادقة إستطاع الشاب الصغير "فريديرك ديلوكا" أن يؤسس شركة هي اليوم من أكبر سلاسل محلات الوجبات السريعة على مستوى العالم، لديها حاليا أكثر من ٣٣ ألف فرع في ٩٢ دولة. من تجربة ديلوكا نلقي الضوء على النصائح التالية للإستفادة:

1

لا مانع من البدايات الصغيرة، فما يهمنا هو أن تبدأ، وأن تعرف أين تنتهي. فلا بأس من البدايات الصغيرة وتجربة ديلوكا خير برهان على ذلك.

2

عليك أن تعرف أين تريد الذهاب قبل أن تفكر في الطريق الذي ستسلك، إذا ما حدد الإنسان طموحاته وعرف الهدف الذي ينشده سيسهل عليه بعد ذلك معرفة واختيار الطريق المناسب.



بيرجيت نيكول

تعلمت في حياتي أن: «العشب ليس دائما أكثر اخضرارا على الجانب الآخر». الكثيرون يريدون الابتعاد وبدء حياة جديدة بحثا عن السعادة. لكن عند رحيلك، ستكون قد أخذت معك هذه المشاكل إلى وجهتك الجديدة. السعادة ليست مدينة جديدة أو فناء منزل جديد مع أمل في عشب أكثر اخضرارا. السعادة أمر عليك البحث عنه في قلبك.

إيرني زيلنسكي

الشعور بالإمتنان لما تملكه في الحياة واحد من أكثر الطرق فعالية لتذوق طعم السعادة. لذا فابدِ اهتمامك للأمور الجيدة في حياتك وستحول الكآبة سرورا. كن شاكرا لصحتك وبيتك وأصدقاؤك وأهلك. ومهما كان ما تشعر به تجاهه بالامتنان ستدرك أنك تنعم بوفرة هائلة ستمنحك السعادة، وستقلل من حاجتك ورغباتك.

الحكيم أوشو

اللحظة الحاضرة هي وحدها الحقيقة. وما عليك إلا عيش هذه اللحظة بدون أي توتر بدون أي تفكير في المستقبل بدون خوف بدون تردد لما حدث في الماضي. عليك أن تعيش هذه اللحظة بنقائها غير مثقل بالذكريات. هذه هي السعادة، إنها الآن.

أنتوني روبنز

علينا أن نعيش بموجب مبادئنا حتى ولو تضررنا أو لم يمد أحد يد المساعدة التي نحتاجها. والطريقة الوحيدة التي تمكننا من تحقيق سعادة طويلة الأجل هي أن نعيش على أساس مثلنا العليا، ونتصرف باستمرار طبقا لما نؤمن بأنه هدف لحياتنا.

جيلبرت سينويه

كنت في الخامسة عشر حين سألت والدي عن السعادة؟ فأجابني أن علينا ألا ننسى أحلامنا وأن ننظر إليها بحرص البحّار حين ينظر إلى النجوم. وأن نكرس كل لحظة من لحظات حياتنا للإقتراب من تلك الأحلام، فلا شيء أسوأ من الاستسلام واليأس.

مصطفى المنفلوطي

إن السعادة ينبوع يتفجر من القلب، وليس من الخارج، والنفس الكريمة سعيدة حيثما حلت، وكيفما وجدت. فإذا أردت السعادة فلا تسأل عنها المال والفضة والذهب والقصور والأرواح والرياحين، بل اسأل عنها نفسك التي بين جنبيك، فهي المصدر لهنائك.

مصطفى محمود

السعادة الحقة هي حالة عميقة من حالات السكينة تقل بها الحاجة إلى الكلام وتنعدم الرغبة في الثرثرة. هي رؤية داخلية مبهجة وإحساس بالصلح مع النفس الدنيا واللّه، وإقتناع عميق بالعدالة الكامنة في الوجود كله، وقبول لجميع الآلام في رضى وإبتسام.

دوغلاس مالوك

ينبغي لك أن تؤمن بالسعادة، وإلا فإن السعادة لن تأتيك أبدا. فالعصفور لا تقل زقزقته ومرحه عندما لا يعثر على كسرة خبز، ففي أحلك أيامه تراه يزقزق؛ لأنه يؤمن بالربيع. فلتؤمن أنت أيضا بأن الرياح ستهب، ولتؤمن كذلك بالعشب في أيام الثلج.

إبراهيم الفقي

إن لم تكن سعيدا داخليا لن تكون سعيدا خارجيا، وإن لم تكن كما أنت الآن لن تكون سعيدا عندما تصبح ما تريد، وإن لم تكن سعيدا بحياتك الآن لن تكون سعيدا بأي حياة. فلا يوجد طريق للسعادة، لأنها هي الطريق. وسعادتنا الحقيقية في حبنا للّه.

حسام كامل

الأمل نوع من أنواع السعادة، وقد يكون أكبر سعادة يمكن لهذا العالم منحها، إنه شعور داخلي بأن الأمور سوف تتحسن. اجعل من الأمل كنزا ثمينا بداخلك وتوقع دائما الأفضل؛ لأن عقلك الباطن ومحيطك الخارجي سينسجمان مع رغباتك العميقة.

واين دبليو داير

عليك أن تُذكر نفسك دائما بأن ما يقوم به غيرك ليس سببا فيما تشعر به من ضيق، ولكن ردة فعلك على ما قاموا به هو الذي يشعرك بذلك. فبدلا من أن تقول: «ما كان عليهم فعل ذلك»، قل: «إنني مندهش من أني أضايق نفسي بسبب ما يفعلونه».

هيلين كيلر

السعادة هي حالة ذهنية، وتعتمد قليلا جدا على الظروف الخارجية. ازرع السعادة في داخل نفسك وحولك في الآخرين، وسوف تندهش من الجمال، والثراء، والقوة التي تأتيك من خلال روحك المشرقة.

صلاح الراشد

الشخص السعيد يستقبل الأحداث على أنها تحمل رسالة فلا ييأس، وينظر إلى المشاكل على أنها لن تدوم وأنها فرصة للتغيير، يتفهم الآخرين ويعذرهم على اجتهاداتهم الخاطئة مع حرصه على نفسه وعلى غيره.

هادي المدرسي

لا تبحث عن السعادة لأنها أقرب ما تكون إليك، ولذلك فإن هنالك قاعدة للسعادة وهي: أن كل شيء في هذه الحياة يمكن أن يكون مصدرا للسعادة، وذلك إذا نظرنا إليه برغبة صادقة أن يكون مصدر للسعادة.

تجاوز المشاكل الأسرية

بقلم. د. جاسم المطوع ـ الكويت



نسمع اليوم الكثير من المخرجات السيئة التي تفرزها المشاكل في البيوت، وذلك في ظل الضغط النفسي والأسري أو الاجتماعي على وجه العموم، ومن الثابت أن وجود المشاكل في البيوت أمر لا يثير الاستغراب أو التضجر، لأن النفس البشرية معرضة للخطأ، ولها مواطن تحبها وأخرى تكرهها، وقد تكون الأنفس الأخرى عكس ذلك، فلا نطالب بالمستحيل، ولا يظل المرء حبيس الأنانية وحب الذات في بيته وبين أسرته. إن المشاكل في البيوت هي أم الأوجاع، فمن أين يبدأ الهجر؟ ومن أين يبدأ الشتم والضرب؟ ومن أين يبدأ الجفاء والكره؟ ومن أين تبدأ سلسلة القسوة بين أفراد الأسرة؟ ولذلك ينبغي أن نعتني بإيجاد منهج متكامل؛ يعين على تجاوز المشكلات الأسرية. ومن خلال هذا المقال سأبين بعض المعينات التي تساعدنا على تجاوز المشكلة بصورة كلية وشاملة وقت حدوث المشكلة، وما سأذكره سيكون على شكل نقاط منهجية أساسية.

تجنب أن تغضب قدر المستطاع

هذا توجيه نبوي عندما جاء ذلك الرجل الذي يطلب من الرسول وصية، فقال له الرسول -صلى اللّه عليه وسلم- وهو أعلم بحال ذلك الرجل، قال له لا تغضب، فردد عليه مرارا، فقال له لا تغضب. إن مما ينبغي على الإنسان لحظة حدوث المشكلة أن لا يغضب، ولا يعطي نفسه إشارات بحب الانتصار، أو القضاء عليها في وقتها بأي طريقة، لأن ذلك يؤثر تأثيرا سلبيا على الغاضب ومن كان سببا في حدوث المشكلة.

لا تجادل وقت حدوث المشكلة

اللبيب الفطن، هو من يحسب للأمور، ويتخيل العواقب، فلا يجادل جدالا صاخبا وقت تأجج المشكلة، بل يترك ذلك إلى وقت آخر يحسن التفاهم فيه، ثم بعد ذلك يعالج تلك المشكلة. فعندما تحدث المشكلة في البيت أو الأسرة، فلينظر المرء إليها من جميع جوانبها، ثم يختار العلاج الأنفع والأنجح في حلها، ويضمن إنهائها.

انظر دائما بموضوعية للمشكلة

إن البيوت تتصدع عندما نتعامل مع مشاكلها من زاوية واحدة، ونفقد التوازن والصواب في العلاج، والرؤية الموضوعية للمشكلة تسهم في تحديد المشكلة، ومعرفة آثارها، وأفضل الطرق في علاجها، وأنقل لك تعريفا للدكتور "عبد الكريم بكار" في تعريف الموضوعية: «هي مجموعة من الأساليب والخطوات والأدوات التي تمكننا من الوقوف على الحقيقة، والتعامل معها على ما هي عليه بعيدا عن الذاتية والمؤثرات الخارجية». وعلينا ألا نتسرع في التعامل مع مشاكلنا الأسرية، أو إشراك الذاتية والعاطفة في القضاء عليها. يقول"محمد الدويش": «إن أسلوب نظرتنا للمشكلة وطريقة تفكيرنا فيها هو الذي يضخم المشكلة أو يقللها، فالمشكلة شيء واحد محدد، لكن كيفية النظر، وكيفية التعاطي معها هو الذي يقضي بتضخيمها أو إعطائها حجمها، ووضعها في قالبها الطبيعي».

تعرف على منابع المشكلة وجففها

لو نظر كل واحد منا وتأمل في منبع المشكلة التي تحدث له في بيته، لكانت أسرنا تحظى بنعيم، ومحبة وتآلف. يقول "محمد الدويش": «ما من معضلة أو مشكلة إلا ولها ذرائع تؤدي إليها، وأبواب تحض الإنسان وتدعوه لدخولها، فإذا بحث الإنسان عن هذه الطرق والأبواب، ثم قام بسدها وإغلاقها، فإنه سيزيح جزءا كبيرا من الضغوط التي تكبله وتثقل كاهله وبالتالي يستطيع أن يتحرك بثبات وثقة نحو الكثير من الحلول الناجعة والفعالة لمشكلاته».

لا تقم بالشكوى من أهلك لأي أحد

عندما يغضب البعض من أهله، يبدأ بشكواه لغيره، وهذا يزيد من حدة المشاكل بين الأسرة، وقد ورد في الإحصاءات أن سبب الطلاق بين الزوجين هو نشر أسرار بعضهما على الغير، وقد بلغ ذلك بنسبة ٨٠ ٪ـ ٩٠ ٪ تقريبا في إحدى الدراسات. فإذا أردت أن يخيم الاستقرار في بيتك، فلا تزرع في نفسك ونفوس أسرتك حب الشكوى إلى الغير عند حدوث المشكلة.

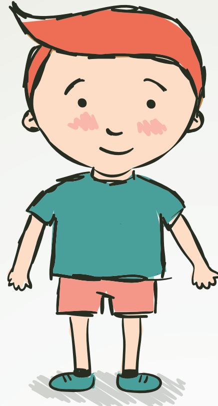
اكظم غيظك وعالج مشاكلك بهدوء

إن المتأمل في نتائج الانفعالات والغضب عند وجود المشاكل، يجد ضريبتها في نفسه أو أهله، من أمراض وأوجاع تكون عاقبة عدم التعامل مع المشكلة بتؤدة وحكمة، وقد تكون النتائج في ذلك على الأسرة، فكم حصل من جراء ذلك، الطلاق، وغير ذلك من النتائج التي لو تأملها المرء وقت حدوث المشكلة لتأنى وعالج المشكلة علاجا هادئا متزنا يقضي عليها من جذورها.

امسك لسانك عند حدوث المشكلة

في لحظة حدوث المشكلة في الأسرة، تجد أن ما يزيد في لهيبها وتطوراتها السب والشتم، وهو متنفس العاجزين، وبوابة إشعال فتيل المشاكل في البيوت. فليمسك الإنسان لسانه.

التعامل مع طفلكم الخجول!



يولد الأطفال ولكل منهم طبع خاص، فبعضهم ودودون ومتفتحون على الناس، وبعضهم الآخر حذرون وخجلون، وثمة فئة ثالثة وسيطة تتراوح بين الأولى والثانية. عليكم أن تتقبلوا خجل طفلكم كجزء من طبعه الفريد، ولا تجعلوه يفهم أنه يعاني من مشكلة ما لأنه لا يتصرف بالطريقة التي تتوقعونها. وبالإمكان أن نساعد الطفل على التخلص شيئا فشيئا من خجله وعلى اكتساب ثقته بنفسه. وسنتناول معا الإجراءات التي تساعدكم على التغلب على هذا الأمر.

كان هناك طفلا خجولا يشيح وجهه عندما يقابل غرباء أو يدفن رأسه في كتف والدته عندما يقترب منهما شخص لا يعرفه. والده كان أيضا في طفولته صبيا خجولا، حتى إن أمه قالت يوما إن لا أحد غير أفراد العائلة سمع صوت والده يتكلم حتى أصبح مراهقا. أملت والدة الطفل أن يتخطى طفلها خجله مع الوقت. لكن الطفل بلغ الخامسة من عمره ولم يبد عليه أنه ينفتح على الناس أكثر. تفهم والد الطفل الموقف، وتذكر أيام طفولته والألم الذي يشعر به كلما كان عليه أن يتحدث مع غرباء، وقرر الأب وضع خطة كي يساعد بها ابنه التغلب على الخجل.

في البداية راح الأب يشارك طفله بأحاديث كثيرة ويطرح عليه أسئله يضطر للإجابة عنها بأكثر من كلمة «نعم» أو «لا». كأن يسأله: «ماذا تناولت على الغداء اليوم؟» أو «بأي الألعاب لعبت في المدرسة اليوم؟» وعندما كان الطفل يجيب بأكثر من كلمة أو كلمتين، يقول له الأب «أتعلم، أنا سعيد لأنك أخبرتني ذلك» أو «أتعلم، استمتعت كثيرا بكلامك عن لعبة الطائرات».

ساعد الأب طفله في تمارين إلقاء التحية على الناس. كان الإثنان يدعيان أنهما يلتقيان في الشارع وكان الأب يقول: «مرحبا، كيف حالك؟» فيجيب الطفل: «الحمد للّه بخير، شكرا. وأنت كيف حالك؟» ثم يضحكان معا. وفي الواقع راح الطفل يسترخي في حضور الناس الذين لا يعرفهم جيدا وأخذ الأهل والأصدقاء يهنئونه على تهذيبه. سر الوالدان لأجله، فقد كانا يتوقعان أن يعيش مشكلة الخجل لوقت طويل كما فعل والده. لكنهما فرحا برؤيته يخرج من قوقعته. وقد عاهدا أحدهما الآخر على أنهما لن يطلقا عليه بعد الآن أي صفة تلتصق به وتؤذيه.

- لتكن أهدافكم وتوقعاتكم من طفلكم واقعية مع مرحلة النمو التي يمر فيها. مثال على ذلك: أنه إذا لم يكن طفلكم يرغب في أن يذهب إلى عيد مولد صديق له فلا داعي لإجباره على ذلك. إن إرغامه على المشاركة سيزيد من خوفه في أي حدث اجتماعي. فالأطفال يتخلصون من خجلهم كلما ازادت خبرتهم في التفاعل مع الآخرين. إنما لا يحصل هذا بين ليلة وضحاها.

- أمّنوا لطفلكم جوا خاليا من اللوم والإحساس بالخجل من نفسه. إذا شعر طفلكم بأنه يستطيع أن يخطىء دون أن يتعرض للوم، فيستطيع أن يتخلّى بسهولة أكبر عن حيائه. مثلا، إذا أوقع كوب الحليب قولوا له: «ما من مشكلة كبيرة. تعال، سوف نمسح الحليب المسكوب معا».

- كونوا مثالا صالحا، وأعطوا طفلكم فرصا عديدة لرؤيتكم تتفاعلون مع الناس في مناسبات أو مواقف اجتماعية. وأمنوا لطفلكم فرصا للمشاركة في أحاديثكم معا داخل وخارج المنزل.

- لا تذلوا طفلكم أو تعاقبوه. صحيح أن خجل طفلكم يحرجكم أحيانا إلا أن معاقبته أو إذلاله بسبب تصرفاته الخجولة لن يفعل سوى أن يثنيه عن محاولة اكتساب الثقة بنفسه في المواقف الاجتماعية. وكذلك الأمر إذا اعتذرتم عن تصرفه وقلتم للآخرين «إنه خجول». فكلامكم هذا سيعمّق خوفه من الآخرين، وسيتصرف بحسب الصفات التي تنسب إليه.



عبد الكريم بكار

بعض الآباء والأمهات يقومون بسحق شخصية أبنائهم، وذلك من خلال طلب الكمال منهم في كل شيء: في المشي والأكل والدراسة.. وإذا وجدوا شيئا من التقصير قارنوا بين الطفل وزملائه على سبيل التعبير، وهم لا يعرفون أن الطفل يتعلم الأشياء الجيدة على سبيل التدرج، كما لا يعرفون أن لكل إنسان خصوصياته النفسية والسلوكية.



مجاهد مأمون

كل واحد من الناس يتأثر بالإيحاء، والأطفال يتأثرون به بشكل أكبر بالتأكيد. فاستعمله كل يوم، ولا تمل من استعماله، وفكّرْ في كل خصلة حميدة تحبها لطفلك فأوح بها إليه حتى يظنها في نفسه. فإن اقتنع عقله بأن يملكها ظهر أثرها في جوارحه وحركاته وأفعاله وأقواله. وكذلك فكّرْ في كل خصلة لا تريدها له فأوح له بأنه منها براء، فلن يلبث أن يجهرها ولا يعود إليها. جرب أن تقول له مرة بعد مرة ويوما بعد يوم: «أنت مهذب مؤدب» ثم انظر كيف يصبح كذلك، وإن شئت جرب العكس (ولا أنصحك)؛ فخبّره وداوم على إخباره كم هو سيء متعِب وسيكون كما قلت.



جون لوك

وجب تعويد الأطفال السيطرة على رغباتهم والاستغناء عن نزواتهم منذ نعومة أظفارهم، وأول شيء ينبغي أن يتعلموه أن ما نمنحهم من أشياء إنما يكون بدافع تقديرنا أنها نافعة لهم لا بسبب كونها تحقق لهم المتعة فقط.



أجاثا كريستي

ليس صحيحا ما يشاع بأن الأطفال ينسون بسهولة. فكثير من الناس يعيشون حياتهم وهم ما يزالون رهائن لأفكار انطبعت في داخل أعماقهم منذ سنوات طفولتهم المبكرة.

تعاطف مع أبنائك

بقلم. أ.د. عبد الكريم بكار ـ السعودية



> الكرم الحقيقي على الأبناء يتمثل في إغداق مشاعر التعاطف وعبارات التشجيع، حيث أشار كثير من البحوث التربوية إلى أن الآباء الذين يتميزون بالحنان والمؤازرة والذين يقدرون مجهود أبنائهم يدفعون بهم إلى الجدية والمثابرة.

التربية تفاعل، أي أخذ وعطاء، وتأثير وتأثر وتفهيم وتفهم، وشد وجذب.. وحتى يحدث كل ذلك؛ فإنه يحتاج إلى مادة (كيميائية) تكون مسئولة عن توفير القابلية الروحية والنفسية لدى الآباء ولدى الأبناء، وهذه المادة هي التعاطف، والحب، والتشجيع، والحنو، والاهتمام، والارتباط الروحي، والقلق على مستقبل الأسرة عامة، والصغار خاصة، ولا يخفى أن موقف الأمهات والأباء من الأولاد هو موقف الرحمة، لا شك في ذلك، لكن لديهم مواقف أخرى تبدو للصغار مجافية للمودة، وذلك بالأمر والنهي، والتحذير من مصاحبة بعض الفتيان، والحرمان من بعض المرفهات، وما شابه ذلك.. ونحن نحتاج إلى نقطة تعادل، شيء نستعيد من خلاله دفء العلاقة مع الأبناء، ونرسخ في نفوسهم مفهوما مهما: هو أن جميع ما نقوم به أثناء تربيتهم يصب بصورة من الصور في مصلحتهم، وهذا الشيء لن يكون إلا بالتعاطف، والتشجيع والاهتمام. وهذه بعض الحالات سنتناولها معا وتتجلى فيها هذه الصور والمعاني.

كلما كانت سن الطفل أصغر كانت الأشياء التي يخاف منها أكثر؛ وذلك لأن العقل البشري لا يمتلك (خانة) للأشياء الخطرة والمخيفة، وأخرى للأشياء الآمنة، ومن هنا، فإن تعاطف الآباء مع أولادهم يعد موردا مهما لشعورهم بالأمان والاطمئنان، وتأتي مشاركة الأطفال في مشاعرهم في قمة أشكال التعاطف، وتعني الاهتمام بمشاعر الأبناء وأحاسيسهم ومحاولة معرفتها أولا، فالطفل يفرح لأشياء كثيرة لا تلفت انتباه الكبار، كما أنه يغضب وينفعل وينزعج لأشياء كثيرة، لا يراها الكبارتستحق الانزعاج، وهنا يأتي دور مشاركتهم في المشاعر.

طفل يفقد لعبة، فتجده يبكي بكاء مرا لأسباب لا تكون دائما واضحة، فهو قد يبكي لظنه أنه سيعاقب على تضييعها، وقد يبكي لظنه أنها غالية الثمن، ومن ثم، فإنه أضاع شيئا نفيسا، وقد يبكي لظنه أنه لن يعوض عنها... ولهذا فإن المطلوب من الآباء محاولة فهم حقيقة المشاعر التي تتحرك في نفس الطفل، والتجاوب معها، ومراعاتها بقطع النظر عن نظرتهم لمنطقية تلك المشاعر وواقعيتها. هذا طفل عاد من المدرسة وهو يحمل سجل درجاته الذي لا يدعو إلى الافتخار، إن الولد قد نجح بصعوبة، وهو يشعر بالكثير من خيبة الأمل؛ لأنه كان طيلة مدة الاختبارات يخبر أهله بأن اختباراته ممتازة، وسيكون من الثلاثة الأوائل، في وضعية كهذه لن يكون من المفيد توبيخ الطفل والإعراض عنه وتركه يعايش أحزانه، بل علينا أن نتفهم شعوره بالعناء والإحباط، نحاول تخفيف ذلك الشعور: نحن ندرك أنك قد بذلت جهدك، وأن الامتحان كان أصعب مما توقعت، ولا يجب أن تفكر كثيرا في هذا الأمر، وفي الامتحان القادم ستكون -إن شاء اللّه تعالى- أفضل.. إن مشاركة الطفل في مشاعره، والتعاطف معه من خلال إظهار الفرحة لفرحه، وإظهار الحزن لحزنه، سوف تشجعه على أن يفضي بمشاعره إلينا مما يزيد في بصيرتنا، ويحسن في ممارستنا التربوية، ونحن جميعا نسمع من الفتيان والفتيات الكثير من الشكوى من نقص تعاطف الأهل معهم، ومن عدم إهتمامهم بمشاعرهم، ومع أن المراهقين ميالون إلى المبالغة، إلا أن شكواهم ليست من غير أساس، وهي جديرة بالإهتمام وبالأخذ بعين الاعتبار.

يتطلب (التعاطف) من المربي الإكثار من كلمة (نعم)، وجعلها هي الأساس في الإجابة على طلبات الطفل، والحقيقة أن المسألة تحتاج إلى نوع من الإخراج؛ لأننا لا نستطيع الموافقة على كل طلبات الأطفال، وفي الوقت نفسه لا نريد أن نترك لديهم انطباعا بأننا غير مستعدين لإسعادهم وتحقيق أمنياتهم، ويكمن الحل أن نقول في معظم الأحيان: «نعم... ولكن ليس الآن»، «نعم.. ولكن عندما تكبر»، ولكن حين تدخر ما يكفي من المال». وأحيانا نقول: (نعم)، ونحتاج إلى الإرشاد والتوجيه، وأحيانا نسارع إلى مساندة الطفل وتشجيعه على الإقدام فيما يطلب المساعدة، المهم هو شعور الطفل أننا مدركون جيدا لمشاعره وأولوياته، ومستعدون لفعل شيء من أجله.

لا شك في أن الأطفال سيظلون في حاجة لسماع الكلمات العذبة والرقيقة والحانية، لكن الكلام وحده لا يمكن بمفرده الاستمرار في توليد الرضا والأفكار الإيجابية لدى الأطفال؛ بل لا بد من شيء عملي وملموس، لأن التعاطف في حاجة إلى أن يتجسد في تعاملنا مع أبنائنا، التعاطف مشاعر جميلة يولدها الفعل، ويمنحها رسوخ ومصداقية، وألتمس هذا في قوله تعالى: «ولَا تستوِي الحسنةُ ولَا السيِّئَة ادفَع بِالّتي هي أحسن فَإِذَا الذي بينك وبينه عداوةٌ كأنه ولي حميم * وما يلَقّاها إلّا الذين صبروا وما يلَقّاها إلّا ذُو حظ عظيم» [فصلت: ٣٤،٣٥].

ومن الأمثلة العملية التي يتجسد فيها التعاطف، التجاوب مع الطرف التي يلقيها الأبناء والضحك لضحكهم، والتفاعل وهم يسردون ذكرياتهم الجميلة في البيت القديم الذي كانت تسكنه الأسرة من قبل، وذكريات أبناء جيرانهم الطيبين التي كانت معهم، والوثوق بالأخبار التي يرويها الصغار ما لم يظهر منهم خلاف ذلك. إن كل هذا يعزز التعاطف مع الصغار على الصعيد الاجتماعي، ويولد لديهم حالة جيدة من الطمأنينة والارتياح، ويزرع في قلوبهم الثقة تجاه الأباء.

يتجلى التعاطف بين الأبناء والآباء كذلك في أمور قد تكون أقرب إلى الجانب العقلي والفكري والثقافي، من خلال الاستماع إلى آراء الأبناء وأفكارهم ومقترحاتهم، ورؤاهم المستقبلية، ومناقشتها معهم، وهذا ليس بالأمر اليسير؛ لأن اعتقاد كثير من الآباء أن أبنائهم يفتقرون إلى النضج يجعلهم يشعرون بأن الاستماع إلى أبنائهم نوع من العبث وضياع الوقت، والأولى من ذلك: هو تقديم الخبرة للأبناء، أو انصرافهم لتعلم شيء ينفعهم. وهذه النظرة صحيحة إذا فصلنا الجانب الفكري عن الجانب العاطفي، لكن إذا نظرنا إلى الطفل على أنه كيان واحد لا يقبل التجزئة، فإن الأمر يختلف؛ وذلك لأن استماعنا لأفكار أبنائنا ومقترحاتهم يعني نوعا من التنازل منا في نظرهم، ويعني أننا نهتم بكل شؤونهم، وهذا يزيد في تماسك الأسرة، ويقوي انتماء الطفل إليها؛ وهذا طبعا غير الفوائد الجليلة التي يحصل عليها الصغار من خلال حوارهم المثمر مع الكبار.

هناك بعد آخر يتجلى فيه التعاطف، وهو البعد الروحي والتعبدي، ولهذا البعد أهمية كبرى؛ لأنه يمس جوهر التربية، وجوهر الحياة الأسرية، كم هو جميل ذلك المنظر الذي كثيرا ما نراه، حيث يكون الأب ممسكا بيد ولده وهو متجه إلى المسجد من أجل أداء الصلاة! وكم هو جميل منظر تحلق أفراد الأسرة حول الأب وهم سيتلون أمامه شيئا من القرآن حتى يصحح لهم قراءتهم! وكم هو جميل منظر الأسرة وهي تنشد مع بعضها بعضا الأناشيد الجميلة وتدعو اللّه -تعالى- وتسأله من فضله! وكم هو جميل منظرها وهي تستمع إلى تلخيص كتاب أعده أحد الأبناء الناضجين! إن هذه الأنشطة حين تتم برغبة تامة من الأبناء تولد لديهم الشعور بالإمتنان لأبائهم وأمهاتهم الذين صبروا وقاموا بتدريبهم وإسعادهم.

حين نشجع طفلا على الإقدام على عمل يحبه، فإنه ينظر إلى تشجيعنا على أنه تعاطف معه؛ لأننا ساعدناه على تحقيق أمنية من أمانيه، ثم إن التشجيع على عمل من الأعمال يتضمن الاعتراف على نحو خفي بكفاءة الابن واقتداره على النجاح في العمل الذي شجعناه عليه، وفي هذا مؤازرة كبيرة له. والحقيقة: أن للتشجيع دورا فاعلا ومؤثرا في تمتع الأمم بعدد وافر من الرجال العظماء، ولهذا، فإن التشجيع يشكل مقياسا من مقاييس التحضر؛ فالمجتمعات كلما تحضرت أكثر، قدرت المواهب أكثر، وشجعت أصحابها وقدمت لهم الدعم المادي والمعنوي.

> ”الأسلوب السحري هو التشجيع فتذكره دائما ومارسه مع أبنائك في كل يوم، شجعهم على أداء العمل الطيب، وشجعهم على ترك الفعل السيء؛ التشجيع على الدراسة، وعلى المساعدة في عمل البيت، وعلى الصلاة.. والتشجيع على الإبتعاد عن الكذب، والكسل، والسلوك العدواني..“
> أ. مجاهد مأمون

وتدل الدراسات والتجارب على أن المكافأة التي نقدمها للطفل ينبغي أن تكون عقب قيامه بالعمل الممدوح مباشرة؛ لأن الطفل يربط في ذهنه آنذاك بين الفعل ومكافأته على نحو سهل، وهذا يؤدي إلى تحفيزه على تكرار العمل حتى يصبح جزءا من خلقه وسلوكه، ثم إن تأخير المكافأة يرسل للطفل رسالة خاطئة؛ حيث يمكن له أن يظن أن العمل الجيد الذي قام به غير مهم في نظر أبويه، والحقيقة غير ذلك، ومن الواضح أن الناس جميعا صغارا وكبارا مفطورون على التشوق إلى قطف ثمار أعمالهم، ومن هنا ورد توجيهه -صل اللّه عليه وسلم- بالنسبة إلى العمال، حيث قال: «أعطوا الأجير حقه قبل أن يجف عرقه».

تشير بحوث وإحصاءات عديدة إلى أن المكافآت المعنوية أعظم تأثيرا في نفس الطفل من المكافآت المادية، وذلك على ما يبدو؛ لأن المكافآت المعنوية أقدر على التعبير عن الرضا والسعادة من المكافآت المادية، وهذا لا يقتصر على الصغار؛ بل هو شبه عام، ثم إن المكافآت المعنوية مجانية، ولهذا فإننا نستطيع أن نكثر منها، وبهذا ينال الطفل من التشجيع والتحفيز ودلالات رضا الأبوين عليه الكثير الكثير. والمكافآت المعنوية تكون في الابتسامة والتقبيل والمعانقة والربت على الكتف، ومسح الرأس كما تكون في إيحاءات الوجه المعبرة عن الاستحسان والسرور بما يفعل الطفل بالإضافة إلى الاهتمام والإصغاء والثناء والمداعبة. وأما المكافآت المادية؛ فهي تتمثل في إعطاء النقود، وقطع الحلوى، واللعب بالكرة مع أبناء الحي، وزيارة بعض أصدقاء الطفل، والسهر إلى ما بعد الموعد المحدد من أجل مشاهدة شيء، أو القيام برحلة ترفيهية، وما شابه ذلك... وقد قال أحد التربويين: «امنح أبناءك الكثير من الحب، والقليل من المال»، وذلك لأن حاجتهم إلى الحب كبيرة، يعرفون كيف يدبرون أمرهم مع القليل من المال، والكثير من الناس -ولاسيما الميسرين- يفعلون العكس تماما، يغدقون المال على الصغار، لكن لا يمنحونهم أي شكل من أشكال التعاطف والحنان.

يمكن استخدام المكافأة المعنوية والمادية في محاولة إيقاف بعض السلوكيات غير المرغوبة، هذا طفل يتأخر في كتابة واجباته، وأحيانا لا يكملها، فقالت له أمه: إذا انتهيت من واجباتك قبل الساعة الثامنة كل يوم ذدت لك في مصروفك اليومي كذا وكذا.. وهكذا، المهم دائما أن نحدد السلوك الخاطئ بدقة، وأن نلتزم بالمكافأة التي وعدنا بتقديمها له.

في بعض الأحيان يشترط الطفل الحصول على مكافأة ليقوم ببعض الأعمال التي نطلبها منه، وذلك مثل أن يقول: «أحضر كذا من بيت خالتي بشرط أن تعطوني كذا، وآتي في الوقت المحدد بشرط أن أذهب في الغد إلى صديقي فلان» وهكذا... في هذه الحالة ليس من الصواب تقديم أي مكافأة للطفل، بل عليه أن ينجز مهامه دون مقابل، وإلا فإن شعوره بالمسئولية سوف يضعف، والمكافأة تصبح واجبا على الأبوين، ويصير الطفل محاسبا لهما، وهذا كله خطأ.

مهم كذلك أن لا نستخدم المكافأة في تعزيز سلوك خاطئ لدى الطفل من حيث لا نشعر، هذا طفل يبلغ الرابعة من عمره، ويصر على أن ينام مع أبويه في غرفتهما، فأعطته والدته قطعة من الحلوى، كي ينام وحده، هذا التصرف من الأم يجعل الطفل يربط بين الإصرار على النوم مع والديه، وبين الحصول على قطعة الحلوى ولهذا، فإنه سيحاول مرات ومرات الإصرار على النوم مع والديه حتى يحصل على الحلوى التي يحبها.

إن التعاطف والتشجيع والتركيز على العمل الجيد والتغاضي عن القبيح، وتقديم مكافآت مختلفة من الأمور التي لا يبالي بها الكثير من الناس بسبب عدم إدراكهم لأهميتها مع أنها مهمة في تماسك الأسرة، وفي بناء العلاقة الروحية بين الكبار والصغار.

اختر الإدارة بالأخلاق

بقلم. أ. أحمد محمد ـ قطر



كوني مدير مبيعات أحد منتجات واحدة من كبريات شركات التكنولوجيا المتقدمة، التي واجهت مشكلة تتمثل في إنخفاض المبيعات خلال الشهور الستة الماضية، ورؤسائي في العمل يضغطون عليَّ بشدة لرفع المبيعات، لذلك بدأت منذ شهر في البحث عن مندوب مبيعات لينضم إلى فريق المبيعات، ومنذ ثلاثة أيام قابلت أحد المرشحين المحظوظين. منذ لحظة دخوله مكتبي بكل ثقة من أول مرة رأيته فيها تأكدت من أنه الشخص الذي أبحث عنه؛ له تاريخ وإنجازات في عمله كمندوب مبيعات، وعلى دراية كاملة بمجال عمل الشركة، والمفاجأة أنه قد ترك لتوه العمل لدى أحد منافسينا بعد ست سنوات قضاها في هذه الشركة المنافسة. كان من الواضح خلال المقابلة أنه الأكثر تميزا من بين كل المرشحين لهذه الوظيفة، وقد بدأت فعلا في أخذ قراري بأنه الفائز بهذه الوظيفة. إلا أنه أخرج من حقيبته مظروفا به هارد ديسك وقال لي مبتسما:

«إن هذا الهارد ديسك يحتوي على أكثر بيانات منافسينا سرية، وأنه يحتوي على بيانات العملاء ـ عملاء شركته السابقة ـ وبيانات التكاليف والأرباح، والأكثر من ذلك العرض الذي ستنافسنا به هذه الشركة في مناقصة إحدى الوزارات». بعد نهاية المقابلة وعدني بأن كل المعلومات ستكون معه إذا قبلته لهذه الوظيفة.

بمجرد خروجه من مكتبي وجدت نفسي غاضبا، كيف لهذا الشخص أن يفعل ذلك؟ إنه من الشخصيات التي لا يجب أن أتعاون معها أبدا، ثم هدأت وفكرت في أن هذا الشخص يقدم لي وللشركة منجما من الذهب لا يمكن خسارته؛ خاصة العرض الخاص بالمناقصة، إنها فرصة لا تأتي في الحياة إلا مرة واحدة فقط، وها قد أتت. خاصة وأن لدي كثير من الأعباء المادية، ولدي طموح في الترقية إلى منصب إداري أعلى. إنها فرصة لإصلاح كل هذه الأوضاع التي حدثت خلال الستة أشهر الماضية.

عرضت على مدير الشركة الوضع، فكانت إجابته: أن أسرع في تعيينه قبل أن تسبقنا إليه شركة أخرى.

وفي طريقي إلى مكتبي توقفت مع مساعدي؛ وهو شاب حازم وواضح، حصل مؤخرا على شهادة الماجستير في علوم الإدارة، وهو متميز في عمله. سألني هل من مشكلات؟ دخلنا مكتبي، وحكيت له كل ما حدث، وأجابني بسرعة: «أسمع، بمساعدتك هذا الشاب ستساعد هذه النوعية من السلوكيات، وإلى جانب ذلك لن تستطيع أن تعاقبه عندما يبدأ بسرقة معلومات شركتنا ويبيعها لمن يدفع أكثر..» ثم غادر المكتب.

استعنت برئيسي ومساعدي، وبدلا من أن يساعداني أضافا أعباء إلى أعبائي. خطر ببالي زميل قديم يعمل مسئول على تدريب أفراد إحدى الشركات على برنامج الميثاق الأخلاقي وأطر التعامل الصحيحة الذي وضعته هذه الشركة لجميع أفرادها. اتصلت به ووافق على مقابلتي في نفس اليوم. وطوال وقت حكايتي للقصة كان منصتا باهتمام وهدوء، وبعد أن أنتهيت سألته: «لو أن أحد موظفيك جاء إليك بمثل هذا الموقف، بما تنصحة؟» أجاب: كنت سأعطيه «اختبار الأخلاق».

دهشت من إجابته، وسألته: وما هو اختبار الأخلاقيات؟ قال: إنه اختبار من ثلاثة أسئلة، يساعد كل من يواجه مشكلة على بحثها على مختلف المستويات؛ ليوضح المناطق الرمادية بين الصواب والخطأ. هذه الأسئلة تستعرض ما تتضمنه هذه المساحات الرمادية بشكل بسيط، وهو: لا توجد طريقة صحيحة لفعل الخطأ. ثم تناول عرض هذه الأسئلة.

السؤال الأول: «**هل هو شرعي؟**» ثم انتظر مني إجابة، فقلت له: «فيما يتعلق بهذا الشخص ـ مندوب المبيعات ـ ستكون الإجابة بالطبع لا». وأوضح لي أن كلمة «شرعي» تعني أن هذا الفعل غير متعارض مع القانون الجنائي والمدني، وكذلك لوائح الشركة والأطر العامة للتعامل.

السؤال الثاني: «**هل هذا الوضع متوازن؟**» بمعنى، هل سيكون هذا وضعا عادلا أم أنه سيميز أحد الطرفين عن الآخر بشكل واضح وغير موضوعي، سواء على المدى القصير أو الطويل؟ بالطبع لا توجد مكاسب متوازنة تماما لكلا الطرفين في أي عمل، ولكن هدفنا هو تجنب التفاوتات الكبيرة، وعدم تحقيقنا مكاسب كبيرة على حساب الآخرين، سواء أكانوا موظفين أو عملاء أو حتى منافسين. فتحدثت قائلا: «إذن في حالتي هذه فاستفادتي من تلك المعلومات مكسب كبير لشركتنا، وخسارة فادحة للمنافسين». فقال صديقي: ربما يتطور الصراع بعد ذلك بين شركتكم ومنافسيكم لأمور أسوأ بكثير من المنافسة، ويستفيد منها آخرون، وبالتالي يتفوقوا عليكم.

السؤال الثالث: «**كيف سترى نفسك؟**» هذا هو الأهم، عن مدى شعورك بالصواب والخطأ. هل تحب أن ينشر هذا الفعل في الجرائد؟ هل سيكون من المشرِّف أن تعلم أسرتك بهذا؟. هذه الأسئلة تلخص السؤال الثالث. إن أنعم وسادة هي ضمير مستريح.

فكرت في الأسئلة الثلاثة، وما تحويه من معان وأبعاد. ثم أتصلت بذلك المندوب وأخبرته أنه بالرغم من كونه أكثر المتقدمين لهذه الوظيفة كفاءة إلا أنه غير مقبول، وأخبرته بجميع الأسباب التي وراء ذلك القرار.

تفويض السلطة يعني منح الغير (المفوض إليه) حق التصرف واتخاذ القرارات في نطاق محدد وبالقدر اللازم لإنجاز مهمة معينة والواقع أن صفة المدير الكفء هي تفويض السلطة لمعاونيه ليعفي نفسه من التفاصيل الجزئية للإدارة ويكرس نفسه لوظائفه الأساسية وهي التخطيط العام ورسم السياسة والتنظيم والرقابة إلى جانب حل المشكلات.

كان "بيل كلينتون" في حفل عشاء، وطلب من النادل أن يعطيه قطعة زبد أخرى. أجاب النادل بأن هناك قطعة زبد بالفعل بجوار طبقه. حاول كلينتون أن يستخدم نفوذه كرئيس، فنظر إلى النادل وقال له: «أنا أريد قطعة أخرى من الزبد».



ابتسم النادل بهدوء ورد: «أنا آسف يا سيدي، نحن نسمح بقطعة واحدة فقط لكل شخص». عندها قال له كلينتون: «أيها النادل، ألا تعرف من أنا؟». ولم ينتظر كلينتون حتى يجيبه النادل وإنما بادره بالقول: «أنا رئيس الولايات المتحدة الأمريكية وأنا أريد قطعة أخرى من الزبد». عندها نظر إليه النادل وقال: «نعم يا سيدي، وأنا النادل المسئول عن الزبد، وكل شخص له قطعة واحدة فقط!».

هذا هو تفويض السلطة!

ستيف جوبز كان يعمل بالحكمة التي تقول: «اذهب إلى المكان الذي ستذهب إليه الكرة، ولا تذهب إلى المكان التي هي فيه الآن». قدرة ستيف جوبز على قراءة المؤشرات الحالية لتوقع كيف سيكون توجه السوق وتوجهات المشترين غدا هي أكثر ما تميز به عن غيره. قرأ مسبقا توجه المستخدمين إلى طلب مشغلات الموسيقى، فجهز لهم الحل الكامل، المشغلات (آي بود) وأيضا المنصة التي يمكن منها شغل هذه المشغلات (متجر آي تيونز).

قبل عام من تأسيسه لشركة ابل، قرر ستيف جوبز السفر إلى الهند، وهناك حيث تعرف على فنون الإتقان أو التأمل أو الاستنارة أو Zen وهي جزء من البوذية واشتهرت في اليابان. هذا الاحتكاك الثقافي جعل ستيف لا يرضى بالتقليدي ويبحث عن الكمال أو الإتقان في كل شيء، وجعله أيضا يهتم أكثر بالمظهر الجمالي لكل شيء ولكل مكون من منتجات شركته، (مثل: إصراره على أن يكون أي مكون من مكونات أجهزته ذا حواف دائرية؛ لأن العين البشرية لا تستطيع أن تحدد الزاوية القائمة بسهولة).



قال ستيف جوبز في خطبته بجامعة ستانفورد: «أحيانا ترميك الحياة بحجر على رأسك، لا تفقد إيمانك ساعتها. كلي ثقة كذلك أن الأمر الوحيد الذي جعلني أخرج من أزمتي هو حبي لما أفعله وأعمله». عليك أن تعثر في حياتك على ما تحبه، سواء ما تحب عمله أو من تحب قضاء حياتك معه. سيشغل عملك جزءا كبيرا من حياتك، والسبيل الوحيد لكي تكون راضيا حقا هو أن تفعل ما تراه عملا عظيما، والسبيل الوحيد للعمل العظيم هو أن تحب ما تعمله. إذا لم تعثر على ما تحبه، استمر في البحث عنه، لا تقنع بغيره، حتى تعثر عليه. فكما هو الحال مع جميع مسائل القلب، ستعرف ما / من تحبه حين تراه، لا تقنع بغير ذلك.

استمر في محاولة التطوير والتحسين والفوز والربح، واستمر في محاول كسب عميل مميز وجديد وتحقيق بيع إضافي، واستمر دائما في البقاء متقدما على المنافسين، واستمر كذلك في تحفيز نفسك وادفعها بقوة دائما إلى الأمام حتى لا تتوقف فيسبقك من هو خلفك.

مارك كوبين

لا يمكن لك أن تفكر في بدء مشروعك الخاص إلا إذا كان لديك من الوقت ما يكفي لأن يكون مشروعك هو شغلك الشاغل الذي تخطط له وتسعى إليه.

أحمد سعد

لا يجب على آلية التواصل بين العاملين في شركة ما أن تعكس الهيكل الإداري لهذه الشركة، يجب على جميع العاملين أن يكونوا قادرين على التواصل مع كل الآخرين والجميع بدون عوائق أو حواجز.

إد كتمول

حين تصل إلى طريقتك الخاصة لحل مشاكلك، سوف تصل كذلك إلى الصفة التنافسية التي تتميز بها عن غيرك. لدى الياباني "ماسورا ايبوكا" المؤسس المشارك لشركة سوني، مقولة حكيمة موجزها: «أنت لا تنجح في الأعمال أو التجارة أو التكنولوجيا، أو أي شيء آخر، من خلال قيامك بمحاولة تقليد الآخرين.

بوب بارسونز

إذا نظرت لكثير من الشركات الناشئة والناجحة، فستجد قلة منها قامت على تقليد الموجود وحسب. في العادة تحصل هذه الشركات على أفكار تأسيسها من مشكلة بلا حل والتي تعرف عليها من قاموا بتأسيسها وتمكنوا من تقديم حل لها يريد الناس الحصول عليه وشراؤه.

بول جراهام

لا يمكنك أن تنجح إذا استسلمت، أي نجاح مفاجئ جاء قبله سنوات وسنوات من العمل الشاق، عملت على مشروعي لمدة ٢٠ شهرا قبل رؤية أثر إيجابي له.

ديفيد رسنكو

توخ الحذر الشديد عند اختيارك لشريك في شركتك الناشئة. هل سبق وعملت معه؟ هل ذهبتم للجامعة معا؟ لا تقبل بشخص ما لمجرد أنه متوفر ووافق على الشراكة. ستندم أشد الندم إن فعلت!

جيسيكا ليفينجستون

تكثر الشكوى من سوء خدمة العملاء المقدمة من هذه الشركة وتلك، وهي فرصة ونعمة متنكرة، فمن سوف يقدم الخدمة الجيدة جدا وبصدق لعملائه، سيحصد السوق. وتبقى الحقيقة، خدمة عملاء جيدة، هي مفتاح زيادة المبيعات والعوائد والأرباح. كل ما عداها يمكن للمنافسين التقدم والتميز عليك فيه.

توني شاي

سمات المدير الفاعل


لديه حضور وجاذبية شخصية تجعل من حوله يعملون بمحبة وتآلف، وتجعلهم يؤدون أفضل ما لديهم لإنجاح العمل، ويزيدون من إنتاجية وتميز وجودة العمل.


يحسن إختيار ووضع الرجل المناسب في المكان المناسب، ويحترم وقت موظفيه، ويستجيب لهم بشكل سريع دائما؛ فذلك يشير إلى احترامه وتقديره الكبير لهم.


لا يتجاهل المشكلات، بل يعمل على حلها، بشكل فعال وجذري. المنصب الإداري يحتم على صاحبه معالجه النزاعات والفصل فيها، فذلك جزء لا يتجزأ من مهمته ومهاراته.


يخطط لكل عمل يقوم به؛ لأن أي فشل له هو فشل للمؤسسة كلها، فلا يقبل أي عمل بدون أن توضع خطة تفصيلية له، ولا ينتظر نجاح أي عمل غير مخطط له.


يعتمد على تكوين فرق العمل لأداء المهام المطلوبة، ولا يقتصر على الأفراد مهما كانوا مميزين وموهوبين؛ لأن ذلك يجعل من العمل قاصرا وناقصا، وغير مكتملا.


لا يرى في السلطة امتيازا ومكسبا خاصا، بقدر ما يراها مسؤولية يجب عليه التعامل معها بحكمة لاسيما عندما يجد أن الكثير ممن حوله يحاولون استرضائه بأي طريقة.


يمتلك عقلية استراتيجية حكيمة، ويكون مُلمًا بطبيعة عمل الشركة. كما أنه يسعى دائما لضمان انسجام أنشطة كل الأقسام بالكامل مع استراتيجيات المؤسسة الكبرى.

كان رئيس إحدى الشركات يتجول داخل مكان العمل، ويتحقق مما يفعله موظفوه، وكان إذا وجد أحد الموظفين لا يعمل، فإنه يفصله فورا. ذات يوم، كان يقوم بإحدى جولاته عندما رأى عاملا يرتكز إلى قفص شحن حديدي، سأل الرئيس العامل: متى آخر مرة عملت فيها؟ أجاب العامل بلا مبالاة: منذ عشر ساعات تقريبا. عندها وضع الرئيس يده في جيبه وأخرج ٦٠ دولارا وأعطاها للعامل وقال له: خذ نقودك، أنت مفصول! أخذ العامل النقود، وبينما كان يسير مبتعدا إستدار وقال للمدير: شكرا لك، ولكني لا أعمل لديك، أنا أعمل في شركة أخرى! والعبرة هي أن دور المدير أن يكتشف الحقائق ويتجنب الوقوع في التعميمات والقفز إلى الأحكام بدون تحقق.

9 شروط لنجاح شركتك



بقلم. أ. صموئيل مور ـ أمريكا

1 اعط عملك كل اهتمامك. إذا كنت تحب عملك، فستكون متواجدا فيه كل يوم، تفكر طوال الوقت كيف يمكنك تطويره، يجب أن تؤمن بنجاح شركتك / تجارتك أكثر من أي شخص، هذا الشغف الطاغي سيساعدك على تعويض أي نقص قد يكون لديك في خبرات.

2 شارك أرباحك مع موظفيك، وعاملهم مثل الشركاء. حين تفعل، سيعتبر فريق العمل أنهم شركاء لك، وهذا سيجعلهم يفاجئوك باجتهادهم في العمل وتفانيهم. اجعل للعاملين معك معاملة تفضيلية وأسعار شراء خاصة لمنتجاتك وخدماتك، وحين يخرج أحدهم للتقاعد، اعطه من أسهم الشركة، الشركات الكبيرة تغدق الهدايا على الرؤوس الكبيرة وتنسى صغار موظفيها، الشركات الذكية لا تنسى أحدا.

3 قم بتحفيز شركائك. أنت بحاجة لوضع أهداف والاحتفال عند تحقيقها، وتشجيع طرح الأفكار الجيدة وتنفيذها والثناء عليها، ووضع مكافآت كبيرة عند تحقيق أرقام مبيعات كبيرة أو إرضاء نسبة أكبر من الزبائن. إذا لم يفلح كل هذا، قم بحركة نقل المدراء من قسم لآخر، وابحث عن كل ما يمكن له أن يبث الحماسة في القلوب والعقول.

4 شارك المعلومات مع فريق العمل. كلما عرفت أكثر، وشاركت معرفتك مع فريق العمل، كلما زاد فهمهم لك، ومن ثم اهتمامهم وتفاعلهم. ما أن تنجح في كسب اهتمام فريق عملك، حتى تحصل منهم على نتائج جيدة جدا. المعرفة الكافية تساعد على بناء الثقة لدى العاملين معك، الأمر الذي يساعدهم أكثر على بذل جهد أكبر وإرضاء الزبائن وتحقيق مبيعات أعلى والمنافسة بشكل أقوى وأشرس.

5 اظهر امتنانك لما يقدمه فريق العمل لتجارتك. بعض الناس يسعدها المال، البعض الآخر الترقية، والبعض يبحث عن الاهتمام والتقدير والثناء. حين يتعب فريق العمل في فعل شيء ما وينجح، فيجدوك تثني عليهم وتشكرهم أمام الجميع، (من كل قلبك وليس لأنك قرأتها مرة في مقالة أو سمعتها في محاضرة)، ساعتها تغمرهم السعادة ويتحفزون لبذل المزيد وتكرار ما فعلوه. لا شيء يعدل كلمات المديح والثناء الصادقة على مسامع العاملين (بعضهم على الأقل).

6 احتفل بنجاحاتك. ابحث عن الجانب المضحك في فشلك، لا تأخذ الأمور بجدية صارمة، هون عليك الأمور ليقلدك المحيطون بك. اجعل للمرح نصيبا من حياتك وعملك، دون إفراط أو تفريط. ثم ادفن أحزانك وعد للمنافسة على صدارة السباق من جديد. لا أحد يفوز دائما، لذا احتفل حين تنجح وتفلح وتربح واجعل للتواضع منك نصيبا كبيرا.

7 استمع لكل العاملين معك، واجعلهم يتكلمون. إن من يعملون مع العملاء والزبائن مباشرة، هم فعليا من يعرفون حقيقة الشركة، وإلى أين هي ذاهبة. يجب عليك أن تتحدث معهم وتتكلم، وأن تستمتع لهم وتنصت، وتعرف منهم وتفهم، فهنا حيث تكتشف المشاكل والعيوب، وهنا حيث تولد الأفكار المفيدة. هنا حيث تتحقق الجودة والخدمة الجيدة، وهنا حيث يجب أن تنزل وتقف لتسمع ما يحاول هؤلاء إبلاغه لك. ليس التواصل مع العاملين أن تتحدث إليهم بكلمات جوفاء لا روح فيها ولا فائدة. الحوار يعني انسياب الكلمات الصادقة في الاتجاهين.

8 تجاوز توقعات الزبائن. إذا فعلت فسيعودون للشراء منك مرات ومرات ويجلبون معهم المعارف والأصدقاء. اعطهم ما جاؤوا من أجله، وفوقه زيادة. اجعلهم يعرفون أنك ممتن لشرائهم منك، واظهر تقديرك لهم. حين تخطئ اعترف بخطئك ثم اعتذر، ولا تختبئ خلف أعذار.

9 اذهب عكس الطريق الذي يسلكه الآخرون. إذا فعلها الجميع بطريقة، حاول أن تفعلها بطريقة أخرى. إذا فعلت ذلك، فكن مستعدا لعقبات ومصاعب كثيرة، ولكلمات التشكيك والاستهزاء.

خذ من هذه النصائح ما تشاء ودع منها ما تريد. هذه النصائح لا تناسب جميع البشر، لكنها تعطيك بداية جيدة تبدأ منها رحلة تثبيت أساسات تجارتك وتطويرها. إذا قررت تطبيق هذه النصائح، افعلها بكل شغف.



إطارات نيكسن
NEXEN TIRE



الإطارات المعتمدة لدى شركات السيارات العالمية
NEXEN TIRES ORIGINAL EQUIPMENT PRODUCTS



العمودي القابضة
Al Amoudi Holding

